



**MÁSTER UNIVERSITARIO EN ECONOMÍA
INTERNACIONAL Y DESARROLLO
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

**La explotación de la fuerza de trabajo y la distribución
de la renta en España (1960-2012)**

Nombre y apellidos del autor: Iván Moisés Camacho Aparicio

**Nombre y apellidos de los tutores: Juan Manuel Ramírez Cendrero y
Diego Guerrero Jiménez**

Fecha de presentación: 16 de septiembre de 2013

RESUMEN

La explotación de la fuerza de trabajo, como se aborda en este trabajo, se circunscribe a la producción específicamente capitalista y se aborda en su sentido estrictamente económico. Aquella corresponde al momento productivo, mientras que su consecuencia directa es la distribución de la renta. Para analizar estos dos fenómenos se calcularon diversos indicadores de acuerdo con la teoría del valor marxista.

A lo largo del periodo estudiado, la fuerza de trabajo se explota de forma cualitativamente diferente de acuerdo con los distintos patrones de acumulación en los cuales se configura el capitalismo español. Por un lado tenemos el patrón fordista que va de 1960 a 1975 en el cual se da principalmente una explotación intensiva de la fuerza de trabajo, basándose en un crecimiento dinámico de la productividad que permite la expansión del salario real medio. Por otro lado tenemos el patrón fundamentado en la estrategia inmobiliario-financiera que se presenta en el ciclo de crecimiento 1985-1989 y con características más consolidadas en el ciclo 1995-2007, el cual se basa en el estancamiento del salario real medio a consecuencia de la baja productividad.

Además del análisis de los dos patrones de acumulación para explicar el comportamiento de la explotación de la fuerza de trabajo y la distribución de la renta, en este trabajo también se analiza la importancia de la transición económica, en tanto periodo en el cual se produjeron las transformaciones que dieron origen a una forma diferente de explotación de la fuerza de trabajo y consecuentemente a un cambio de tendencia en la distribución de la renta.

ABSTRACT

The exploitation of the labor force, as discussed in this paper, is limited specifically to the capitalist production and is addressed in strictly economic sense. That corresponds to the productive moment while its direct consequence is the distribution of income. To analyze these two phenomena, different indicators were calculated according to the Marxist theory of value.

Throughout the study period, the labor force is exploited in qualitatively different ways according to the different accumulation patterns in which Spanish capitalism is configured. On one hand we have the Fordist pattern going from 1960 to 1975 in which labor force is mainly exploited intensively, based on the dynamic growth of productivity that allowed the expansion of average real wage. On the other hand we have the pattern based on the real estate and financial strategy presented in the cycle 1985-1989 and more consolidated in the cycle 1995-2007, which is based on the average real wage stagnation as a result of low productivity.

Besides the analysis of the two patterns of accumulation which explain the behavior of the exploitation of the labor force and distribution of income, this paper also discusses the importance of economic transition, as a period in which the transformations that originated a different form of exploitation of the labor force, and consequently a shift in the distribution of income, took place.

Contenido

INTRODUCCIÓN	4
1. MARCO TEÓRICO-METODOLÓGICO	4
1.1 LAS CUENTAS NACIONALES Y LAS CATEGORÍAS MARXISTAS	5
1.2 TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO	7
1.2.1 El trabajo productivo en los servicios.....	8
1.2.2 El trabajo productivo en el comercio	10
1.3 ESTIMACIÓN DE LA RENTA NACIONAL CAPITALISTA Y LA PLUSVALÍA	10
2. LA EXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO	12
2.1 LA TASA DE PLUSVALÍA Y SU UBICACIÓN EN LA ONDA LARGA DEL CAPITALISMO ESPAÑOL	12
2.2 LA EXPLOTACIÓN DURANTE EL PATRÓN FORDISTA Y LA REESTRUCTURACIÓN	15
2.3 LA EXPLOTACIÓN DURANTE LA CONSOLIDACIÓN DE LA ESTRATEGIA INMOBILIARIO-FINANCIERA	20
3. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	24
3.1 CÁLCULO DE LOS INDICADORES DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	24
3.2 LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DURANTE EL PATRÓN FORDISTA Y LA REESTRUCTURACIÓN	27
3.3 LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DURANTE LA CONSOLIDACIÓN DE LA ESTRATEGIA INMOBILIARIO-FINANCIERA	32
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFÍA	36
ANEXO METODOLÓGICO	38

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por objeto dar respuesta a la pregunta *¿cómo ha evolucionado la explotación de la fuerza de trabajo en España y, su consecuencia directa, la distribución de la renta en el periodo 1960-2012?* Para esto, se construyen indicadores específicos de acuerdo a nuestro enfoque y, asimismo, se analiza el contexto histórico para plantear explicaciones al comportamiento de las variables estudiadas.

La importancia de este trabajo radica en el enfoque marxista que se da a un tema que se suele aproximar desde perspectivas convencionales. Es así como el objeto estudiado se circunscribe a la economía mercantil que produce riqueza de forma específicamente capitalista. Los sectores no tomados en cuenta (no mercantil y mercantil no capitalista) forman parte de la formación social capitalista y pueden ser objeto de estudios diferentes en los que cabe perfectamente el enfoque marxista, sin embargo, si lo que se pretende es estudiar la explotación capitalista y la distribución *directa* de la renta que de ella se desprende, es menester dejarlos fuera del análisis.

En el primer apartado se explica la divergencia entre las categorías de las cuentas nacionales ortodoxas y las categorías marxistas con las que trabajamos, justificando los ajustes realizados a los datos oficiales, asimismo se muestra el concepto de trabajo productivo en el cual se fundamenta la parte empírica y se explica el método de cálculo de los indicadores más generales de los cuales partimos para calcular los indicadores más específicos que se analizan en el resto del trabajo. El segundo apartado aborda la explotación valiéndose de la tasa de plusvalía como indicador fundamental, ubicando el objeto de estudio en la onda larga del capitalismo español, lo cual se corresponde con un análisis del cambio de patrón de acumulación. El tercer apartado analiza la distribución de la renta considerando tanto la distribución entre clases así como al interior de las mismas de forma general. Finalmente se enuncian las principales conclusiones.

1. MARCO TEÓRICO-METODOLÓGICO

Antes de desarrollar un trabajo empírico que se basa en las categorías de la crítica de la economía política, así éste sea dirigido a expertos en el tema, es fundamental explicar los aspectos teóricos sobre los que parte el trabajo. Esto se debe a dos motivos: en primer lugar, a que no existe una identidad inmediata entre las categorías concretas de las cuentas nacionales ortodoxas y las categorías abstractas marxistas. En segundo lugar, a que no existe consenso entre los autores marxistas contemporáneos acerca de las definiciones categóricas del marxismo y, por lo tanto, de su estudio empírico.

1.1 LAS CUENTAS NACIONALES Y LAS CATEGORÍAS MARXISTAS

El actual sistema de cuentas nacionales empleado por la mayoría de las administraciones públicas de los distintos Estados tiene su origen en la llamada “revolución keynesiana”, que se estructura a partir de dicho enfoque (Shaikh, 1984: 4). Lo que cualquier persona puede obtener accediendo a las bases de datos de los sistemas de contabilidad oficial son las representaciones de las concepciones de la teoría keynesiana. Si se toman estos datos, se asumen, asimismo, las categorías abstractas de la teoría keynesiana.

La tarea necesaria de cualquier enfoque teórico cuando se propone medir sus categorías es la de *llegar* a sus formas más concretas (estadísticas), no de llevar a cabo un remplazo por las estadísticas con las que se encuentra. Esta ha sido una tarea del keynesianismo y debe ser una tarea del marxismo también (Shaikh, 1984: 5-6).

La concepción de riqueza en la teoría keynesiana es muy distinta a aquella en la teoría marxista. La producción de riqueza, vista desde el enfoque keynesiano, se manifiesta directamente en los precios, es decir, en la circulación. De esta manera, basta con que se conozca el valor monetario de los bienes y servicios de una economía para determinar el volumen de la producción.

Para la teoría marxista, por otro lado, la producción de riqueza no se manifiesta directamente en el ámbito de los precios. Existe, simplificando, un momento productivo en el cual se crea efectivamente la riqueza a través de la elaboración o transformación de un valor de uso¹ y un momento distributivo en el cual esa riqueza se reparte entre los distintos sectores productivos e improductivos.

Lo importante a tener en consideración en este punto es que lo que se nos presenta inmediatamente como riqueza monetaria (sistema de precios), para la teoría marxista no corresponde con la riqueza efectivamente producida (sistema de valores) (Valenzuela, 2010: 17-19).

Esta discrepancia entre valores (de cambio) y precios, se da en dos sentidos. Por un lado, a nivel de los distintos sectores productivos se da una discrepancia entre el valor producido y el valor apropiado². Es decir, se da una transferencia de valor desde aquellos sectores más mecanizados hacia aquellos más intensivos en fuerza de trabajo. Por otro lado, existen sectores improductivos que no generan las condiciones objetivas de su propia reproducción y que, por tanto, las obtienen de los sectores productivos.

Debido a esta discrepancia sería incorrecto establecer, *a priori*, una concordancia directa entre el sistema de precios y el sistema de valores. Así, la categoría marxista de “valor total” no se corresponde con la categoría “valor bruto de la producción” de la contabilidad nacional aunque en apariencia ambas consideren los mismos rubros de

¹ Definimos valor de uso como una cosa o efecto material que es útil para el consumo personal o productivo.

² Véase el trabajo de Isaac y Valenzuela (1999: 227-263).

consumo de materiales, depreciación, remuneración de asalariados y excedente de explotación.

$$(1.1) \text{ VBP} = \text{CI} + \text{D} + \text{PIN} (\text{RT} + \text{S})$$

$$(1.2) \text{ W} = \text{c} + \text{v} + \text{pv}$$

$$\text{VBP} \neq \text{W}$$

Donde:

VBP = valor bruto de la producción; CI = consumo intermedio; D = depreciación; PIN = producto interno neto; RT = remuneración total; S = superávit o excedente de explotación; W = valor total; c = capital constante consumido; v = capital variable; pv = plusvalía

Para poder llegar a una aproximación de las categorías marxistas a través de los datos disponibles de la contabilidad nacional es necesario realizar una serie de ajustes y consideraciones sobre estas mismas, que explicamos en el apartado 1.3 y en el anexo metodológico. Sin embargo, además de realizar estos ajustes cabe preguntarnos también: *¿es posible medir categorías abstractas del sistema de valores mediante el sistema de precios?*

Esta cuestión ha sido objeto de un debate que tiene ya más de cien años (Valle, 2009), nos referimos al famoso problema de la transformación de valores a precios. No es nuestra intención desarrollar en qué ha consistido dicho debate, lo cual sale del objeto de estudio de este trabajo, sin embargo, sí nos atrevemos a hacer una breve mención de las conclusiones de algunos autores contemporáneos que han trabajado el tema rigurosamente.

En los trabajos de Guerrero (2000) y Shaikh (1998), entre otros, se realizan estudios empíricos utilizando las herramientas del álgebra matricial (análisis de tipo insumo-producto) para analizar la desviación entre valores y precios. La conclusión a la que llegan —que nos interesa directamente para los fines de este trabajo— es que a medida que aumenta el grado de agregación, disminuye la desviación media entre precios directos y precios de producción, así como entre precios de producción y precios efectivos³. Asimismo, entre mayor es el nivel de agregación, tanto las cantidades totales de trabajo como los precios de producción ven disminuida su desviación con respecto a los precios efectivos de mercado. Estas desviaciones oscilan entre 8 y 9% (Guerrero, 2006: 48).

Considerando lo anterior, las diferencias entre precios directos, precios de producción y precios efectivos sólo tienen sentido a nivel de las mercancías individuales, como se menciona en Guerrero (2006: 45-46). Por lo tanto, es posible representar las categorías del marxismo a nivel de la economía nacional, como hacemos en la parte empírica del presente trabajo, mediante el uso de las estadísticas de la contabilidad nacional considerando a los precios como la *representación monetaria del valor*.

³ El precio directo se refiere a aquel que se establece mediante los costes de producir una mercancía antes de que intervenga para esto la competencia intersectorial. Por otra parte, entendemos por precio de producción, aquel al que se llega una vez que se establece una tasa media de ganancia al interior del sector, la cual se forma mediante la competencia. Finalmente, el precio efectivo es el precio de mercado al cual se enfrenta directamente el consumidor.

1.2 TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO

La cuestión central, desde nuestro punto de vista, que diferencia a las categorías abstractas implícitas en el sistema de cuentas nacionales con las categorías abstractas del marxismo es la concepción de producción y, por lo tanto, de trabajo productivo. El enfoque que se da a esta cuestión es también la razón por la cual existen diferencias entre los trabajos empíricos de los distintos autores de enfoque marxista.

En este punto vamos a tratar de forma breve en qué consiste el concepto de trabajo productivo desde el método de análisis de Marx y, dado que existen distintas interpretaciones dentro del marxismo, vamos a fijar la concepción en la que se basa nuestro trabajo.

En primer lugar, cuando hablamos de trabajo productivo desde un enfoque marxista, no nos referimos a trabajo productivo en abstracto. Desde este punto de vista, cualquier trabajo es productivo ya que, sea cual fuere la índole del mismo, implicaría un esfuerzo para lograr un resultado. Tampoco se toma el criterio de si el trabajo es útil o no, ya que un trabajo que produce un valor de uso y, por lo tanto, es necesario dentro de la sociedad, puede perfectamente encontrarse fuera de la lógica de la acumulación de capital y por lo tanto, como veremos a continuación, ser improductivo desde el enfoque marxista.

La definición de trabajo productivo desde la perspectiva del marxismo no es, pues, abstracta ni transhistórica, se trata de un concepto referido a la forma particular que toma el trabajo dentro del modo de producción capitalista. Marx (1990: 77) define trabajo productivo de la siguiente manera:

“[...] como el fin inmediato y producto por excelencia de la producción capitalista es la plusvalía, tenemos que solamente es productivo aquel trabajo que directamente produzca plusvalía: por ende sólo aquel trabajo que sea consumido directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital.”

Como vemos, el criterio esencial que toma Marx para definir trabajo productivo no tiene que ver con el *contenido* del mismo, sino con la *forma* que adopta. Esta forma es la del trabajo asalariado que tiene como objetivo la producción de plusvalía —es decir, la producción de un valor que excede el valor de reproducción de la fuerza de trabajo—.

La anterior cita, se ve enriquecida con la siguiente definición de Shaikh (1984: 9):

“el trabajo productivo dentro del ciclo del capital, i.e. trabajo que *produce* plusvalía, se define como: a) trabajo asalariado que se cambia por capital; b) trabajo que crea o transforma un valor de uso.”

Es decir, un trabajo es productivo si produce una mercancía a través de una relación salarial. Es necesario que se cumplan ambas condiciones. En la actual formación social existen sectores de trabajadores que no cumplen alguna de estas condiciones y, por lo tanto, no se consideran productivos. Nos referimos a los dos más importantes por su tamaño.

Por un lado tenemos a los trabajadores de las administraciones públicas (AAPP), quienes laboran mediante una relación salarial pero el producto de su trabajo no culmina en una mercancía. Su trabajo se encuentra fuera de la lógica de la acumulación de capital y se considera no mercantil. No obstante, los trabajadores de las AAPP sin duda producen un valor de uso necesario para la reproducción de la sociedad.

Por otro lado, los trabajadores autónomos sin asalariados sí producen mercancías y, por lo tanto, riqueza social, sin embargo no lo hacen mediante una relación salarial; la renta que obtienen no se puede dividir en tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente, ya que no están trabajando para ningún empleador. El fruto de su trabajo se considera producción mercantil no capitalista.

Partiendo de nuestra definición de trabajo productivo, por lo tanto, dejamos fuera de nuestro análisis empírico a los colectivos de trabajadores recién mencionados. En los siguientes dos subapartados justificaremos por qué sí incluimos a otros dos colectivos que sin duda realizan trabajo productivo en sentido capitalista y que, sin embargo, algunos autores los han descontado de sus trabajos.

1.2.1 El trabajo productivo en los servicios

Para hablar de trabajo productivo en los servicios y el comercio son necesarias dos consideraciones que ya hemos tocado brevemente al definir trabajo productivo: a) para el concepto de trabajo productivo en sentido capitalista sólo se considera la forma del trabajo (abstracto), mientras que el contenido del trabajo (concreto) es totalmente indiferente; y b) es necesario ubicar el trabajo dentro del ciclo de reproducción del capital $D - M (FT, MP) \dots P \dots M' - D'$ ⁴

Una mercancía puede tomar la forma de un bien o un servicio y esto de ninguna manera impide que se pueda acumular capital, ya que dentro del ciclo de reproducción del capital, lo necesario para poder realizar la plusvalía y continuar con el ciclo no es llegar a una mercancía física con mayor valor añadido (M'), sino que con una mercancía, *ya sea en forma de objeto o servicio*, se pueda obtener una cantidad de dinero mayor (D') que la que se arrojó a la circulación en un primer momento ($D - M$).

Un servicio tiene la particularidad de que su producción y su consumo coinciden en el tiempo y en el espacio, por lo que después de este proceso no permanece un objeto físico. No obstante, los servicios contienen valor –forma abstracta del trabajo-, que es lo que les permite llegar al mercado y ser intercambiados por dinero. Este valor no debe ser confundido con una propiedad física de la mercancía. El valor es una categoría de la que se vale la economía política para poder analizar la producción y circulación de mercancías (Marx, 1974: 145).

⁴ Donde: D = dinero; M = mercancía; FT = fuerza de trabajo; MP = medios de producción; P = producción; M' mercancía valorizada; D' = dinero incrementado.

Para concluir este breve análisis, es interesante mencionar el tratamiento que da Marx (2010, tomo II: 61-62) al sector transporte. La siguiente cita, presentada en dos partes, nos da la clave para comprender el carácter productivo del trabajo no sólo en el transporte, sino en el resto de los servicios:

“Pero lo que la industria del transporte vende es el propio cambio de ubicación. [...] El efecto útil sólo se puede consumir durante el proceso de producción; no existe como cosa útil distinta de este proceso, que sólo después de su producción funciona como artículo comercial, circula como mercancía. *Pero el valor de cambio de este efecto útil está determinado, como el de todas las demás mercancías, por el valor de los elementos de producción consumidos en él (fuerza de trabajo y medios de producción) más el plusvalor que ha creado el plustrabajo de los obreros ocupados en la industria del transporte.*”⁵

Como vemos en esta parte de la cita, aunque el producto del trabajo empleado en el transporte —por analogía, en cualquier servicio— no culmine en una mercancía separable del proceso productivo, en dicho proceso están implicados los mismos elementos que participan en la producción de mercancías en forma de objeto. Desde este punto de vista, resulta absurdo restringir la producción “material” únicamente a las mercancías en forma de objetos. Un servicio, aunque no permanezca como un objeto final, es producido en condiciones materiales.

Continuemos con la cita de Marx (2010, tomo II: 62) con respecto al transporte:

“También con respecto a su consumo este efecto útil se comporta exactamente del mismo modo que otras mercancías. Si se lo consume individualmente, entonces su valor desaparece con el consumo, si se lo consume productivamente, de manera que él mismo es una fase en la producción de la mercancía transportada, entonces su valor se transfiere a la mercancía misma como valor agregado. Por tanto, la fórmula para la industria del transporte sería $D - M (FT, MP) \dots P - D'$, pues se paga y se consume el propio proceso de producción y no un producto separable de él.”

En esta parte de la cita se aclara que una mercancía en forma de servicio puede ser consumida como parte de un proceso productivo mayor (transporte de mercancías en este caso) o como consumo individual final. En ambos casos el trabajo es productivo si se trata de trabajo asalariado que produce plusvalía.

Lo más importante a retener de esta cita es que, aunque el trabajo empleado en el transporte —y, por lo tanto, en cualquier servicio— no culmine en un objeto físico, el valor que éste produce reaparece en el momento en el que se paga por el mismo, es decir, en la fase D' del proceso de reproducción del capital. Esto último es lo que realmente importa para los fines de la acumulación de capital. En suma, siguiendo el ejemplo de Marx en el sector transporte, nos parece legítimo extender la fórmula $D - M (FT, MP) \dots P - D'$ al conjunto de los servicios, los cuales consideramos en la parte empírica de este trabajo como productivos.

⁵ Las cursivas con nuestras.

1.2.2 El trabajo productivo en el comercio

Además de los servicios, el otro sector que ha sido frecuentemente dejado fuera del trabajo productivo en la literatura marxista es el comercio. En la raíz de esta discusión se encuentra la idea de Marx acerca de que el trabajo desempeñado en el proceso de circulación es parte de los *faux frais* (gastos varios) de la producción que son necesarios para la continuación del ciclo del capital pero que no agregan valor nuevo.

Se considera trabajo de circulación (por lo tanto improductivo), desde el enfoque marxista, aquel que no crea ni transforma valores de uso, sino que los transfiere de un grupo de gente a otro (Shaikh, 1984: 7-8). Esta transferencia no debe ser entendida en el sentido físico o real, sino en el sentido ideal o formal por el cual el consumidor adquiere la propiedad de la mercancía en cuestión (Guerrero, 1989: 353).

Desde este punto de vista, tanto en el sector comercio como en el resto de sectores productivos existe trabajo de circulación, es decir, trabajadores que están involucrados en la *transferencia de los derechos de propiedad* de los valores de uso más no con su creación, como son cajeros, contadores, etc. Consideramos que la mayor parte del trabajo llevado a cabo en el sector comercio está relacionado con la creación o transformación de valores de uso, como es aquel desempeñado en el empaquetado, conservación, almacenamiento, transporte, etc.

Guerrero (1989: 368-373) denomina a este trabajo de circulación presente en todos los sectores de la economía como “circulación pura” para enfatizar que es el que corresponde al concepto marxiano de circulación y no el trabajo del sector comercio en su conjunto.

Tomando en cuenta lo anterior, *consideramos al sector comercio como productivo para la parte empírica de este trabajo*. Estamos de acuerdo con Nieto (2007: 74) quien menciona que la “circulación pura” constituye “una función teórica que pretende establecer que en la esfera de la circulación no se genera valor” ya que las funciones improductivas dentro del comercio, así como dentro de cualquier otra rama de la actividad económica, son empíricamente indistinguibles de las funciones productivas en el nivel de agregación que trabajamos en el presente texto.

1.3 ESTIMACIÓN DE LA RENTA NACIONAL CAPITALISTA Y LA PLUSVALÍA

El indicador que representa la riqueza producida de forma capitalista es la renta nacional capitalista (RNk), la cual se obtiene con base en la delimitación de trabajo productivo que se realizó en el apartado anterior. El punto de partida es el producto interior neto a precios de mercado (PIN). Se toma el PIN, debido a que lo que nos interesa es calcular el total del valor nuevo creado (añadido) en el año en cuestión, para lo cual es necesario descontar el gasto en capital constante fijo, representado por la depreciación en las cuentas nacionales. No se toma el PIN a coste de factores, el

cual incluye los impuestos indirectos netos de subvenciones, debido a que representa una redistribución de la riqueza producida y lo que buscamos aquí es medir el volumen de la producción directa.

A la serie de PIN se le realizaron los siguientes ajustes:

a) Se descontó el sector institucional correspondiente a las AAPP debido a que, aunque este sector emplea trabajo asalariado, no lo hace con el fin de producir mercancías y, por lo tanto, no produce plusvalor. Lo que descontamos, específicamente, es el valor añadido neto de las AAPP, que encontramos en la contabilidad nacional como remuneraciones de los asalariados de los servicios de no mercado⁶.

b) Se descontó el valor de la producción de los trabajadores autónomos sin asalariados. Estos trabajadores sí generan valor nuevo, debido a que producen mercancías. No obstante, no producen plusvalía debido a que no trabajan para un empleador mediante una relación salarial. Es decir, los trabajadores autónomos sin asalariados forman parte de la producción mercantil, más no de la producción capitalista propiamente dicha; producen riqueza pero no de forma capitalista. Debido a lo anterior, es correcto agregarlos si se quiere estudiar el crecimiento de la economía en su conjunto (formación capitalista), pero si se quiere analizar el crecimiento de la economía capitalista (modo de producción capitalista) es necesario descontarlos.

Las estadísticas oficiales no nos proporcionan el valor de la producción de los trabajadores autónomos sin asalariados, sin embargo sí nos facilitan el número total de los mismos. Guerrero (1989: 558-576), después de realizar una revisión de los intentos que se han hecho para valorar la participación de los trabajadores autónomos en la renta nacional, concluye que se presentan una serie de inconsistencias que exageran el ingreso de estos trabajadores. Guerrero propone imputarles una renta media equivalente a la renta media de los asalariados ocupados. Así, con nuestras series de número total de trabajadores autónomos sin asalariados y salario medio estimamos la serie de *renta de los trabajadores autónomos sin asalariados (Rta)*.

Una vez habiendo hecho los mencionados ajustes al PIN, lo que se obtiene es la *renta nacional capitalista (RNk)*. Por lo tanto, la *plusvalía (pv)* equivale a la RNk menos las remuneraciones de los asalariados productivos⁷ antes de impuestos, es decir, el *capital variable (v)*.

Las estimaciones de nuestras series se expresan como sigue:

$$(2.1) \text{ RN} = \text{PINpm} - \text{AAPP}$$

$$(2.2) \text{ RNk} = \text{RN} - \text{Rta}$$

$$(2.3) \text{ pv} = \text{RNk} - v$$

Donde:

⁶ Ver nota a la deducción de las AAPP al PIN en el anexo metodológico.

⁷ Ver nota a los asalariados productivos en el anexo metodológico.

RN = renta nacional; PINpm = producto interno neto a precios de mercado; AAPP = administraciones públicas; RNk = renta nacional capitalista; Rta = renta de los trabajadores autónomos; pv = plusvalía; v = capital variable

Una vez que hemos calculado nuestras categorías más generales de acuerdo a nuestro marco teórico (RNk y pv), estamos en condiciones de obtener categorías más particulares que nos permitirán realizar el análisis empírico de la explotación de la fuerza de trabajo y la distribución de la renta que abordamos a continuación.

2. LA EXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

2.1 LA TASA DE PLUSVALÍA Y SU UBICACIÓN EN LA ONDA LARGA DEL CAPITALISMO ESPAÑOL

El indicador que mide la explotación de la fuerza de trabajo desde el enfoque marxista es la tasa de plusvalía, el cual nos indica la proporción del trabajo no pagado con respecto al trabajo pagado en forma de remuneración salarial. Se trata de un indicador fundamental para analizar la dinámica del capitalismo ya que en gran medida sintetiza el conflicto de clases. Una vez que conocemos el volumen de la plusvalía y del capital variable, el cálculo de la tasa de plusvalía se reduce al cociente del primer indicador entre el segundo.

Con el propósito de comprender adecuadamente la explotación de la fuerza de trabajo y la distribución de la renta en España desde una perspectiva de largo plazo es necesario ubicar las transformaciones desarrolladas a la luz de la onda larga del capitalismo español, así como de los correspondientes patrones de acumulación.

La onda larga del capitalismo español es abordada de dos maneras diferentes —aunque no excluyentes— por los autores revisados. Por un lado, López y Rodríguez (2010) relacionan la onda larga directamente con los patrones de acumulación; de esta manera, ubican la onda larga del fordismo que inicia en 1950 y que muestra signos de agotamiento desde mediados de los sesenta para entrar en crisis en 1975. Para estos autores, el ciclo que va de 1985 a 1992 es “el primer ensayo” de la estrategia inmobiliario-financiera, en el cual no se logra un crecimiento sostenido —el crecimiento basado en el sector inmobiliario-financiero duró hasta 1989 pero la economía siguió creciendo gracias al aumento del gasto público hasta 1992— y aun no se consolida la estrategia basada en el sector inmobiliario, el turismo y los servicios ligados al consumo.

Por otro lado, Guerrero (1989, 2006), Cámara (2003, 2006) y Nieto (2005, 2007) ubican una onda larga expansiva que va de 1950 a 1975, en la que la acumulación de capital y, por consiguiente, la producción de mercancías (renta nacional capitalista) y la plusvalía crecen a tasas más altas que en la onda recesiva que se extiende de 1975 en adelante. En términos generales, lo que los diferencia de López y Rodríguez (2010)

es que hacen mayor énfasis en las tendencias endógenas del proceso de acumulación de capital que se encuentra determinado por la rentabilidad.

Desde nuestro punto de vista, resulta enriquecedor para el análisis ubicar el proceso de explotación de la fuerza de trabajo y distribución de la renta bajo ambas perspectivas que son perfectamente complementarias, ya que la forma particular en la que se configura el capitalismo español (patrones de acumulación) se corresponde con las tendencias a largo plazo de la acumulación de capital y los indicadores relacionados, como veremos más adelante.

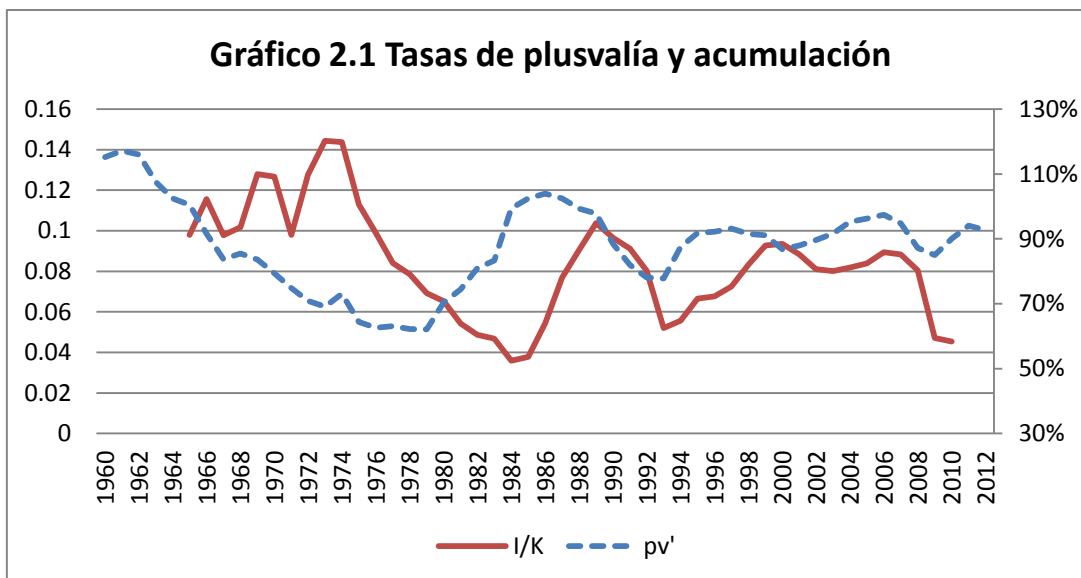
Para ubicar la explotación de la fuerza de trabajo en la onda larga nos valemos en primer lugar de la tasa de acumulación⁸. Con respecto a esto es necesario tener en cuenta que el fin último de las economías capitalistas es la obtención de beneficio, es decir la rentabilidad. La persecución de este fin es lo que determina el comportamiento de los principales indicadores de la economía, sin embargo esta determinación no es directa, sino que se encuentra mediada por la acumulación de capital (Nieto, 2007: 72). Es por esto que resulta fundamental ubicar a nuestro objeto de estudio, la explotación, dentro de la tendencia a largo plazo de la tasa de acumulación.

En el gráfico 2.1 se aprecia cómo la tasa de acumulación (eje izquierdo) presentó un comportamiento más dinámico en el subperiodo que va de 1965 a 1974. En realidad, después de la crisis de 1975 y la subsiguiente recuperación no se volvieron a presentar tasas de acumulación con los niveles previos a 1975. El acusado cambio de tendencia en la tasa de acumulación muestra claramente el fin de la onda larga y el correspondiente cambio de patrón de acumulación en la economía española que explicaremos más adelante.

Las altas tasas de acumulación que se presentan en el subperiodo 1965-1974 (11,81% en promedio) coinciden con los últimos años de auge del patrón de acumulación fordista antes de su entrada en crisis. El nivel de estas tasas contrasta con las que presenta el periodo 1995-2007 (8,22% como media) que corresponde al ciclo de crecimiento en el cual se manifiesta de forma más consolidada la estrategia inmobiliario-financiera.

La tasa de plusvalía, por su parte, muestra en los primeros años de la década de 1960 los valores más altos de todo el periodo estudiado (117% en 1961), que no se volverán a alcanzar ni siquiera en el año en que más creció esta tasa después de la crisis, es decir en 1986, cuando llegó a 104%. La tasa de plusvalía promedio de 1960 a 1974 fue de 91%, mientras que en el subperiodo 1995-2007 la tasa promedio fue de 92%.

⁸ Entendida como la ratio inversión/stock de capital y calculada como la formación neta de capital fijo entre stock neto de capital fijo. Para mayores detalles acerca del cálculo del stock de capital y la inversión ver nota al cálculo del capital productivo e indicadores relacionados del anexo metodológico.

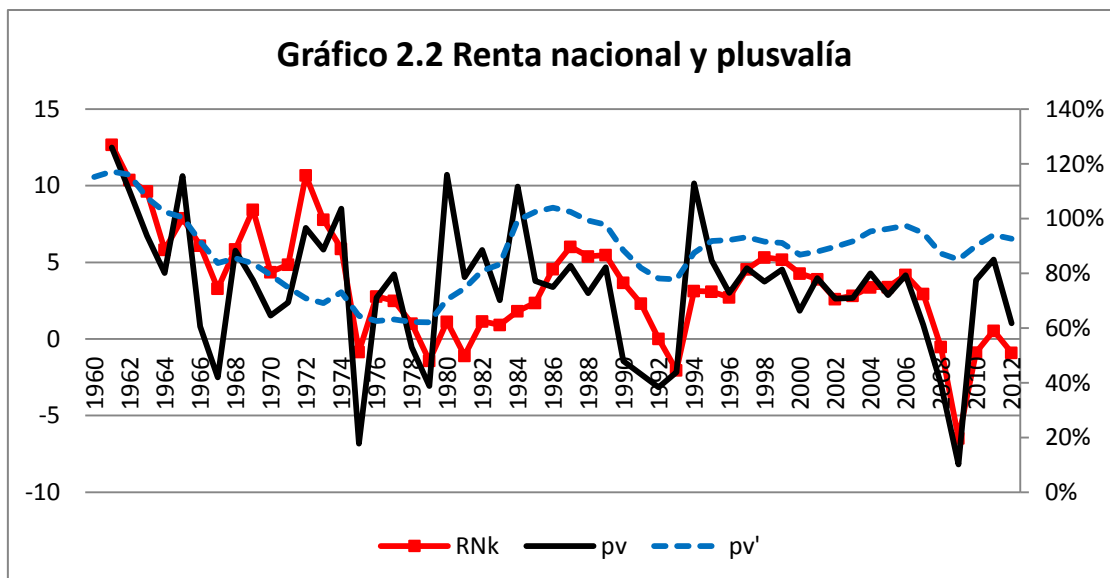


Fuente: Elaboración propia con datos de Anual Macro-Economic Database (AMECO) of the European Commission, Fundación Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (FBBVA), Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

En el gráfico 2.2 podemos ver las tendencias de dos indicadores fundamentales que, como dijimos arriba, son determinados por la acumulación de capital. La renta nacional capitalista medida en tasas de variación (eje izquierdo) muestra claramente mayor dinamismo en el subperiodo que va de 1960 a 1974, en el que creció a una tasa media de 6,87%, mientras que en el subperiodo 1995-2007 el crecimiento promedio fue de 3,48%.

La masa de plusvalía (eje izquierdo) mostrada en tasas de variación también creció a un ritmo más dinámico de 1960 a 1974 —5,07% en promedio— en contraste con el crecimiento de 3,01% que presentó de 1995 a 2007. En general podemos decir que en los últimos años de vigencia del patrón fordista⁹ que mostramos —considerando que a mediados de la década de los sesenta empezó a agotarse— el mayor dinamismo de la producción y la masa de plusvalía se acompaña de una mayor explotación de la fuerza de trabajo que, no obstante, se encontraba en declive.

⁹ De acuerdo con los resultados de Guerrero (2006), el último lustro de la década de 1950 presentó tasas de plusvalía similares a las de los primeros años de la década de 1960.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

Este apartado ha tenido como objetivo argumentar con datos la existencia de una onda larga en el capitalismo español, análisis que es compatible con el estudio de los patrones de acumulación en los que se ha configurado esta economía. En los siguientes apartados estudiaremos en contexto histórico los periodos que corresponden a la onda larga y los patrones de acumulación, explicando las causas del comportamiento de nuestros indicadores.

2.2 LA EXPLOTACIÓN DURANTE EL PATRÓN FORDISTA Y LA REESTRUCTURACIÓN

El inicio de la onda larga expansiva del capitalismo español se puede ubicar en la década de 1950. El PIB alcanzó el nivel de 1936 en 1951 y la renta per cápita lo hizo en 1956 (López y Rodríguez, 2010: 137). El eje de crecimiento de la economía fue el desarrollo industrial, con una clara especialización en la industria siderúrgica, química, naval, eléctrica, los derivados y refinado del petróleo, el automóvil y la aviación (Molinero e Ysàs, 1998: 49).

La década de 1960, que coincide con nuestro periodo de estudio, por su parte, fue la de mayor y más rápido crecimiento del siglo XX. La renta nacional capitalista creció en esta década 7%. Las condiciones jurídicas que permitieron este “milagro español” se establecieron con el cambio de gobierno de 1957 que se planteó la liberalización económica y la modernización productiva. Dichas condiciones jurídicas quedaron plasmadas en la Ley de Convenios Colectivos promulgada en 1958.

Según Molinero e Ysàs (1998: 62-64), la Ley de Convenios Colectivos de 1958 tenía dos objetivos fundamentales: 1) delegar mayor capacidad de negociación a obreros y patrones y 2) crear las condiciones jurídicas que permitieran el crecimiento económico a través del aumento de la productividad.

Esta ley pretendía, a través de los dos objetivos mencionados, permitir que —vía la negociación obrero-patronal (en el marco restrictivo del sindicato vertical)— aumentara el ingreso de los trabajadores que pudiera absorber la producción de las industrias de bienes de consumo (automóvil y electrodomésticos, entre otras) que tuvieron un importante desarrollo en la década de los sesenta.

Más importante para nuestro análisis de la explotación de la fuerza de trabajo es el hecho de que esta ley buscaba, asimismo, la colaboración de los trabajadores en la estrategia de crecimiento industrial basado en el aumento de la productividad vía la introducción de nueva tecnología. La forma en la que se buscaba dicha colaboración era vinculando el crecimiento salarial con el crecimiento de la productividad¹⁰.

Esta nueva estrategia de desarrollo económico del régimen significó el inicio del patrón de acumulación fordista. Dicho patrón se asocia con la configuración del capitalismo en los países más desarrollados, si bien las características del mismo se pueden asociar con el capitalismo español de la década de los sesenta y principios de los años setenta, tomando en cuenta las insuficiencias y contradicciones que presenta el modelo industrial español (López y Rodríguez, 2010: 141). Las características generales del fordismo son las siguientes:

- 1) Crecimiento sostenido de la producción industrial con base en un importante aumento de la productividad.
- 2) Pacto social caracterizado por la indexación de los salarios con respecto al crecimiento de la productividad.
- 3) Predominancia del ámbito nacional en la acumulación de capital que se corresponde con una cadena de valor global caracterizada por la verticalidad del proceso productivo.

Como vemos, el aumento de la productividad, característico de un patrón de acumulación basado en el desarrollo industrial, definió la onda larga expansiva del capitalismo español. En el gráfico 2.3 se muestra cómo el crecimiento de la productividad¹¹ (eje izquierdo), replica en gran medida la tendencia del crecimiento del salario real medio¹² (eje izquierdo) desde la década de los sesenta hasta la crisis de 1975, lo cual denota la indexación de los salarios a la productividad. Se destaca también el gran dinamismo del aumento de la productividad que creció a una tasa promedio de 5,18% entre 1960 y 1974, mientras que durante el ciclo 1995-2007 la productividad decreció en promedio -0,32%.

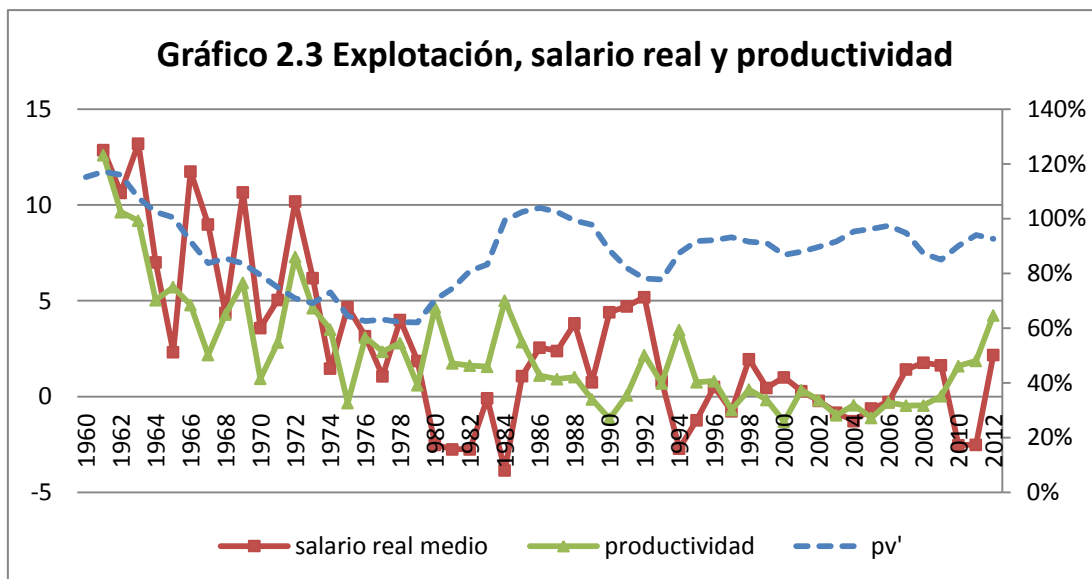
Durante el periodo fordista, si bien se parte de las más altas tasas de plusvalía (eje derecho) de todo el periodo, este indicador presenta una tendencia decreciente durante las décadas de los sesenta y setenta cuando el salario real se encuentra

¹⁰ Además de buscar el crecimiento de la demanda interna y la colaboración de los trabajadores para aumentar la productividad con el aumento salarial, esta ley también era un intento por apaciguar las continuas protestas obreras que se venían dando en la década de los cincuenta.

¹¹ Calculamos la productividad como el cociente de la renta nacional capitalista entre el número total de asalariados productivos.

¹² Calculamos el salario real medio como las remuneraciones medias a los asalariados productivos deflactadas por el IPC.

creciendo por encima de la productividad. La posterior reestructuración, como veremos adelante, hizo que se diera un cambio en la tendencia de la explotación de la fuerza de trabajo.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

Durante el periodo fordista la extracción de plusvalía se llevó a cabo a través de un uso más intensivo de la fuerza de trabajo, en el sentido de que dicha extracción se basó en la mayor fuerza productiva del trabajo gracias al uso de medios de producción con mayor contenido tecnológico —generalmente importados—. La tasa de plusvalía promedio de 91% en el subperiodo 1960-1975 nos indica que, por cada euro pagado en salarios, la clase capitalista se apropiaba de 0,92 céntimos de plusvalía aproximadamente.

Aunque la década de los sesenta partió de altas tasas de plusvalía, el salario real creció por encima de la productividad —el crecimiento promedio fue de 7,13% y 5,18% de 1960 a 1974 respectivamente—, lo cual nos da como resultado una tasa de plusvalía con tendencia decreciente. Esto sólo es posible en un contexto en el cual el crecimiento dinámico de la productividad permite la expansión salarial y al mismo tiempo el crecimiento de la masa de plusvalía, el cual fue de 5,07% de 1960 a 1974 (gráfico 2.2).

La masa de plusvalía se puede expandir —dado un volumen de inversión de capital— a través del alargamiento de la jornada laboral y el estancamiento o caída del salario real (plusvalía absoluta)¹³ —en un contexto de estancamiento de la productividad— por un lado; y a través del aumento de la productividad (plusvalía relativa) por otro lado. Considerando esto, podemos afirmar que durante el periodo fordista se da una

¹³ En el análisis de Marx la plusvalía absoluta es aquella que se consigue alargando la jornada laboral. La extracción de mayor plusvalía a través de la bajada salarial no es un mecanismo que forme parte del concepto original de Marx pero dado que matemáticamente es lo mismo en términos de aumento de la masa de plusvalía, aquí nos referimos a plusvalía absoluta como aquella que se da principalmente vía el estancamiento o caída del salario real.

explotación de plusvalía relativa fundamentalmente. Es decir, se da un proceso caracterizado por la preponderancia de la explotación intensiva de la fuerza de trabajo, en el sentido de que la fuerza productiva del trabajo es alta.

Desde mediados de los sesenta el patrón de acumulación fordista en España comenzó a mostrar signos de agotamiento. La dependencia energética y la necesidad creciente de importar bienes de capital (dependencia tecnológica) —ambos rubros supusieron entre el 35 y el 40% de las importaciones entre 1960 y 1973— desembocaron en la crisis de 1975 que además fue agudizada por el shock petrolero que se había dado un par de años antes (Etxezarreta *et al.*, 1991: 114-130).

El estallido de la crisis económica coincidió con la crisis política que significó la muerte de Franco en 1975. Esto ocasionó una gran indefinición acerca del camino a seguir para gestionar la salida de la misma. El salario real comenzaba a crecer a tasas más cercanas a las de la productividad —en 1974 y 1977 creció por debajo de ésta (gráfico 2.3)—, y mostraba una tendencia decreciente desde 1973 debido en gran medida al aumento de la inflación ocasionada por el shock petrolero. Esto hizo que a mediados de la década de los setenta se desataran las huelgas más fuertes desde los años treinta. Aunado a lo anterior, la crisis se agudizaba por el enorme absentismo obrero, los cierres patronales y las masivas fugas de capital (Molinero e Ysàs, 1998: 201-242).

La reestructuración que barrería con los restos del patrón fordista comenzaría dos años después con la firma de los Pactos de la Moncloa, considerado el documento fundante de la transición económica. Algunas de las medidas contenidas en este proyecto incluían una reforma fiscal, la regulación urbanística, la expansión de los servicios sociales como sanidad y educación, etc., no obstante, los puntos que más enfatizaba el texto eran el control de la inflación y la política de rentas (Estefanía y Serrano, 1990: 27-28) que apuntaban, indudablemente, hacia un restablecimiento de la rentabilidad.

De acuerdo con lo establecido en los Pactos, los aumentos salariales quedarían subordinados a la inflación, siguiendo un movimiento previo al aumento de los precios (Trullén, 1993: 259-263). Esto se refleja en una tendencia decreciente del salario real a partir de 1979, que ocasionó que este indicador comenzara a crecer por debajo de la productividad en 1980. Es el primer momento de todo el periodo estudiado en el cual los salarios presentan tasas de variación negativas —de 1980 a 1985—, lo cual se manifestó en el mayor incremento de la tasa de plusvalía desde principios de la década de los sesenta (gráfico 2.3). Es decir, de 1980 a 1986 el gran aumento de la tasa de plusvalía se debió al ataque a los salarios que implicaron los Pactos de la Moncloa y los acuerdos subsiguientes, así como al aumento de la productividad.

Otras leyes que repercutieron en la reestructuración económica fueron la Ley de Reconversión de 1981 (UCD) y la Ley de Reconversión y Reindustrialización de 1984 (PSOE), que se propusieron reorientar la inversión y el empleo hacia nuevos sectores competitivos. Sin embargo, no consiguieron transferir el capital de los sectores obsoletos hacia nuevos sectores industriales competitivos. Sí lograron, empero, cierta modernización que se manifestó en la sustitución de trabajo por capital (López y Rodríguez, 2010: 151-152), lo cual produjo el mencionado aumento de la productividad del cual se favoreció más la clase capitalista debido al decrecimiento del salario real.

La recuperación económica que se da en 1985 coincide con la entrada de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986. Este hecho, junto con los efectos de la burbuja especulativa de 1985-1989 que implicaron la sobrevaloración de la peseta, fueron los dos grandes factores que culminaron el proceso de desindustrialización que se venía dando desde mediados de los años sesenta.

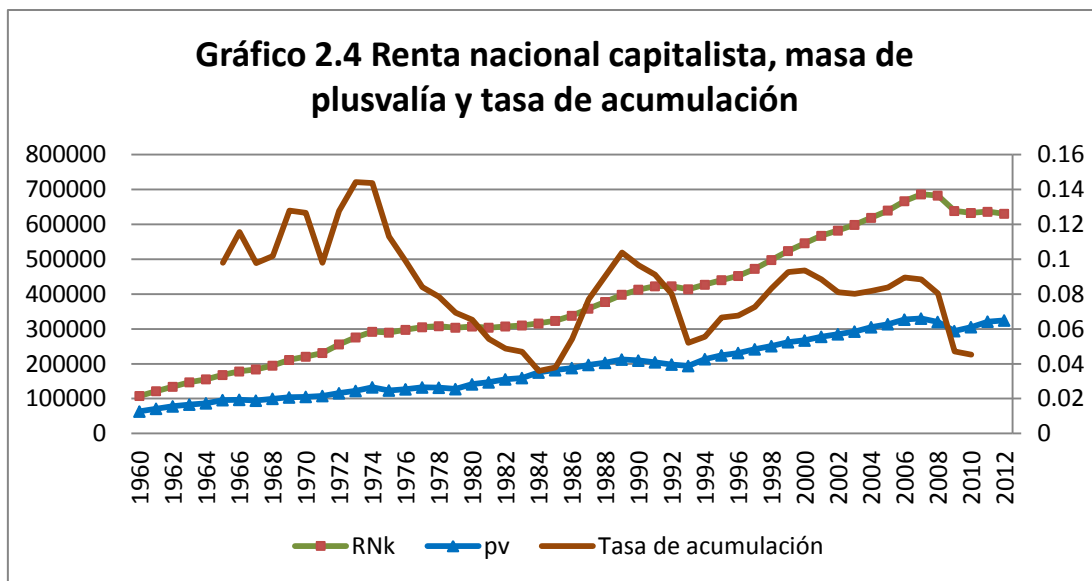
De acuerdo con López y Rodríguez (2010: 164-165), la entrada de España en la CEE se había visto trabada debido a la amenaza que representaba para ciertos países centrales por su competitividad en ciertas líneas productivas, la cual se reforzaba por el desplome de los salarios que se venía dando con la reestructuración. Esto influyó, en parte, en que España entrara en la CEE con un papel subordinado en lo que se refiere a producción industrial.

Debido a lo anterior, las negociaciones para que España entrara en la CEE implicaron el fin de las subvenciones y apoyos del gobierno español a la industria. Las transferencias europeas estaban condicionadas al cumplimiento de dichas medidas. De esta manera, se le forzaba a España a especializarse en su sector terciario y terminar de abandonar la estrategia de crecimiento basada en el desarrollo industrial (Etxezarreta *et al.*, 1991: 51-89).

El ciclo 1985-1989 ya no se basó, pues, en la producción industrial principalmente, sino que constituyó, a menor escala, un periodo en el que se manifestó la estrategia inmobiliario-financiera que se llevaría a cabo con características algo distintas en el periodo 1995-2007. Este ciclo se vio, asimismo, alentado por factores de índole coyuntural como fueron la elevación del tipo de interés real que permitió la mayor captación de capitales internacionales y la crisis de la deuda latinoamericana de 1982 que liberó una gran cantidad de capitales en busca de rentabilidad (López y Rodríguez, 2010: 158-163).

La tasa de acumulación (gráfico 2.1) muestra precisamente el cambio de tendencia en los años que duró este *boom* pasando del 4 al 10% de 1985 a 1989 respectivamente. Como vemos, la burbuja inmobiliario-financiera implicó una importante inversión en diversos sectores (construcción e industrias auxiliares, servicios relacionados al consumo, etc.).

En 1989, cuando comienzan a caer las bolsas, da término este ciclo de crecimiento que se manifiesta en la pérdida de dinamismo de la masa de plusvalía y de la renta nacional capitalista (gráfico 2.2) así como en la disminución de la tasa de acumulación (gráfico 2.5). No obstante, la masa de plusvalía cae hasta 1990 y la renta nacional capitalista hasta 1992 (gráfico 2.4) debido a la política de gasto expansiva del gobierno y a la sobrevaloración de la peseta que le dieron vida artificial a la burbuja especulativa, ya que los precios inmobiliarios venían cayendo desde 1990.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, FFBBVA, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

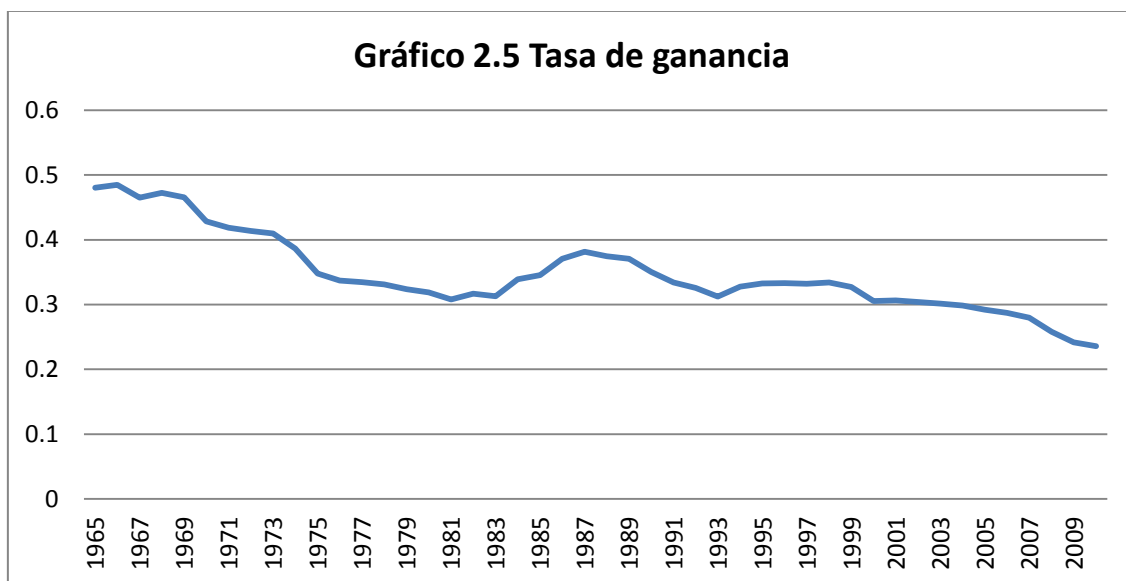
2.3 LA EXPLOTACIÓN DURANTE LA CONSOLIDACIÓN DE LA ESTRATEGIA INMOBILIARIO-FINANCIERA

La explotación de la fuerza de trabajo después de la crisis de 1992-1994 se manifestó de una forma cualitativamente diferente con respecto al periodo de vigencia del patrón de acumulación fordista y tuvo diferencias importantes también con el primer ensayo de la estrategia inmobiliario-financiera. Para comprender estas diferencias es preciso atender tanto a los factores de transformación al interior del capitalismo español como al contexto internacional que condicionó estos factores.

Las políticas impuestas por el Tratado de Maastricht —firmado el 7 de febrero de 1992— como condición irrefutable para la posterior integración en el euro resultaron esenciales para la consolidación de la estrategia inmobiliario-financiera que se presentó en el ciclo 1995-2007. *La política de convergencia de este tratado implicó el control de la inflación, la reducción del gasto público y la disminución de los tipos de interés, cuyo objetivo implícito era la redistribución de la renta a favor de la clase capitalista* (Etxezarreta, 1996).

La política de control de la inflación está relacionada directamente con nuestro objeto de estudio en tanto se presupuso que los salarios altos son un factor determinante de la inflación, por lo cual deberían de ser contenidos. En el periodo de crecimiento anterior se había permitido un incremento del salario real que creció por encima de la productividad de 1986 a 1993 (gráfico 2.3), lo cual había sido tolerado por la fracción de la clase capitalista que lideraba el ciclo de crecimiento —es decir, el sector financiero, la construcción y los servicios relacionados con el consumo— debido a que había visto incrementar sus ganancias gracias a las revalorizaciones patrimoniales de la burbuja.

Una vez que empezaron a caer los precios inmobiliarios en 1990, se agudizó la caída de la tasa de ganancia¹⁴ que se venía dando desde 1988 —como consecuencia del aumento de la composición de capital— y la clase capitalista se encontró con una masa salarial que venía incrementándose desde 1985, lo cual mermaba aún más su rentabilidad. Esto significó una lección para los intereses de la clase capitalista en el sentido de que en un contexto de subida de los beneficios basado en el aumento de los precios de los activos inmobiliarios y financieros no se puede permitir un aumento salarial, ya que una vez concluido el boom, aquella clase queda en una posición desfavorable en cuanto a la apropiación de la riqueza.

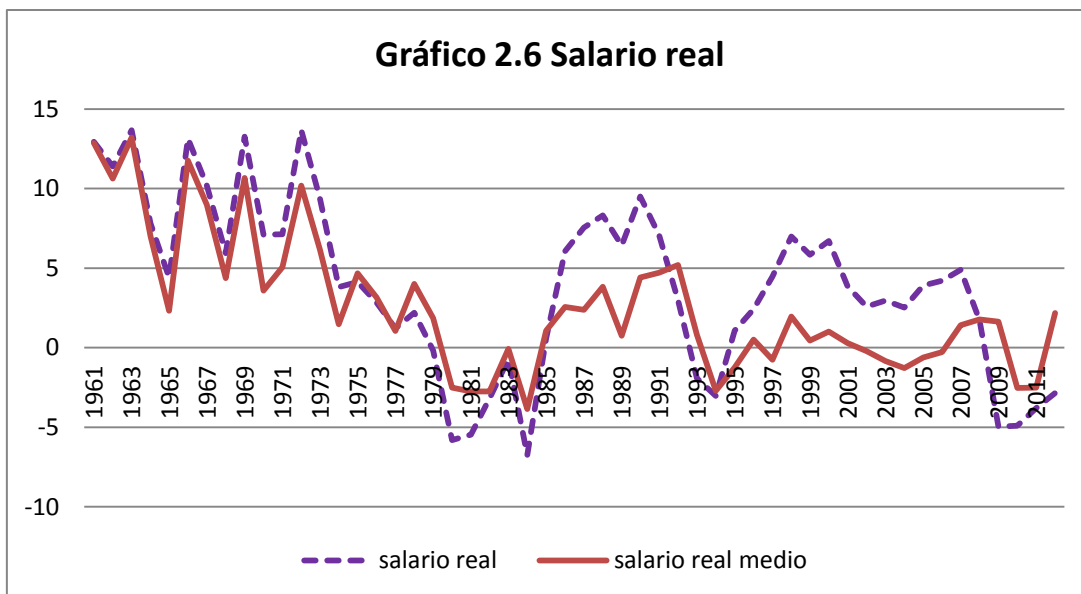


Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, FBBVA, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

Es así como esta política de contención salarial dictada por Maastricht, iba de acuerdo con los intereses de la clase capitalista española que llevarían a cabo un nuevo ataque a los salarios¹⁵, lo que constituyó una de las bases del nuevo ciclo inmobiliario-financiero. En el gráfico 2.6 se aprecia cómo el salario real creció a tasas menores en el ciclo 1995-2007 con respecto al ciclo 1985-1989 y con una diferencia aún mayor con respecto a las tasas presentadas en el periodo fordista. El salario real creció en promedio 3,93% de 1995 a 2007 en contraste con el periodo 1985-1991 en el cual creció a una tasa promedio de 6,38%. Si tomamos como punto de comparación el salario real medio, el crecimiento promedio durante el periodo 1995-2007 fue de 0,12% frente a 1,76% de 1985 a 1991.

¹⁴ Calculamos la tasa de ganancia dividiendo la masa de plusvalía entre el stock de capital. Ver nota al cálculo del capital productivo e indicadores relacionados en el anexo metodológico.

¹⁵ Esto se analizará más a detalle en el apartado 3.3.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

Este cambio en la política de contención salarial se vio reflejado en la tasa de plusvalía, la cual retrocedió 26 puntos porcentuales (de 110 a 72%) de 1986 a 1993, años en los cuales el salario real se encontraba creciendo por encima de la productividad. En contraste, la tasa de plusvalía pasó del 92% en 1995 al 95% en 2007, es decir, ganó tres puntos porcentuales. Durante este último ciclo, el salario real y la productividad presentaron tasas de variación muy similares. Todo esto se muestra en el gráfico 2.3.

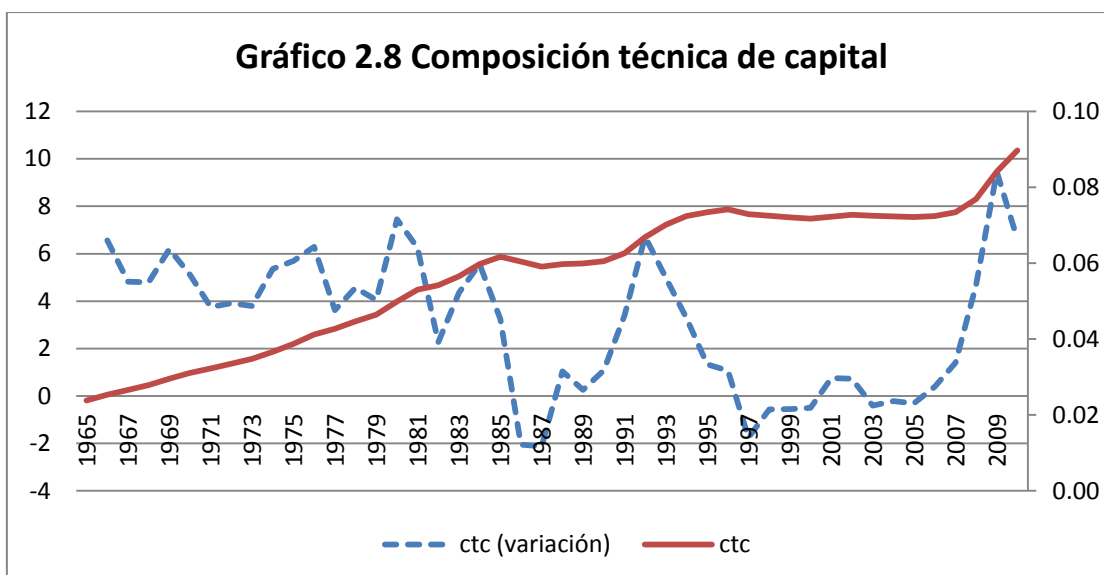
El modelo de crecimiento basado en la estrategia inmobiliario-financiera combinó la contención salarial con la explotación primordialmente extensiva de la fuerza de trabajo. La inversión y el empleo se concentraron en sectores cuya composición técnica de capital (ratio capital-trabajo) es más baja que la del sector industrial. Si exceptuamos los servicios comunales, sociales y personales por tratarse de un sector principalmente improductivo¹⁶, podemos ver en el gráfico 2.7 que en 2007 el 47% del empleo se concentraba en construcción, hostelería y servicios financieros, inmobiliarios y seguros.

¹⁶ El INE considera dentro de este sector a la administración pública, seguridad social, enseñanza, servicios sociales y de salud, actividades comunitarias y servicios domésticos.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

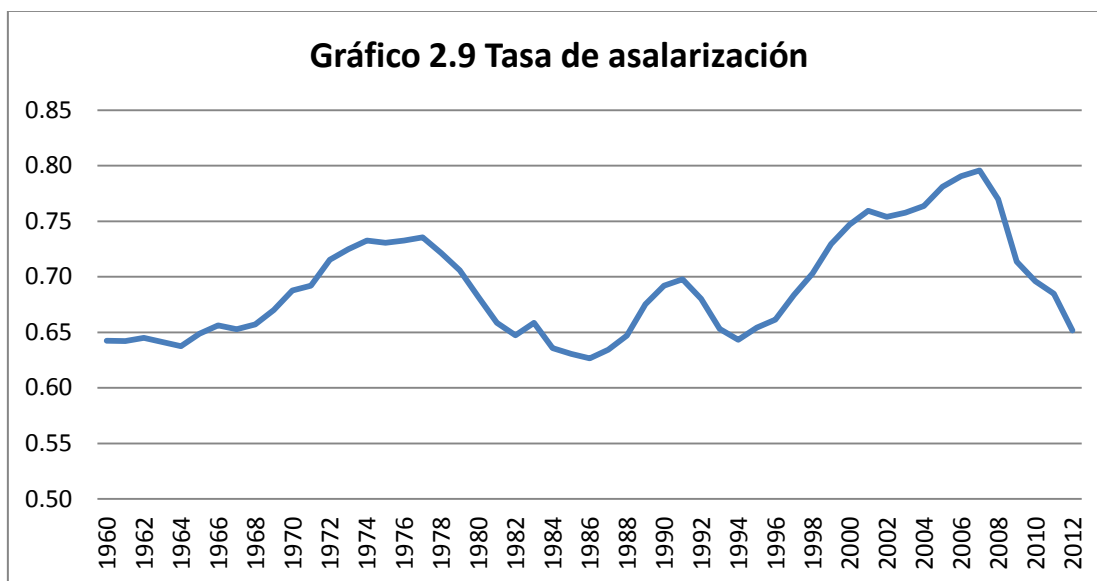
Debido a la concentración del empleo en sectores intensivos en fuerza de trabajo la composición técnica de capital¹⁷ (ctc) se mantuvo estancada durante el periodo 1985-1989, al igual que en el periodo 1995-2007 que coinciden con la estrategia inmobiliario-financiera, como se aprecia en el gráfico 2.8 donde se muestra la ratio en valores absolutos en el eje izquierdo y las tasas de variación en el eje derecho. Podemos decir que la ctc —que nos indica directamente el grado de mecanización de la economía— estancada es la causa de que el último ciclo de crecimiento presente las tasas más bajas de variación de la productividad de todo el periodo.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, FBBVA, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

¹⁷ Calculamos la ctc dividiendo el stock de capital deflactado entre el total de asalariados productivos.

Con una estructura del empleo y la inversión concentradas en sectores intensivos en fuerza de trabajo y, por lo tanto, con una productividad decreciente, el proceso productivo se acercaba a un juego de suma cero. Es decir, *el aumento en la masa de plusvalía sólo se pudo dar a costa de tener un salario real medio estancado*, que inclusive decreció de 2002 a 2006 (gráfico 2.3). Esta era la única vía aceptable para la clase capitalista en un modelo basado en el precio de la vivienda que explotaba fuerza de trabajo masivamente; cómo podemos ver en el gráfico 2.9, las tasas de asalarización¹⁸ de este ciclo fueron las más altas, alcanzándose el máximo histórico de 80% en 2007, lo cual se revirtió dramáticamente con el advenimiento de la crisis.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, FBBVA, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

3. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

3.1 CÁLCULO DE LOS INDICADORES DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

La consecuencia inmediata del proceso de explotación que se da dentro de la esfera de la producción es la distribución de la renta entre capitalistas y asalariados. Es por eso que el análisis de la explotación se encuentra incompleto si no se estudian también las proporciones de la renta nacional capitalista de la que se apropian los colectivos en cuestión.

Para realizar una primera aproximación a la distribución de la renta nos valemos de dos indicadores. En primer lugar calculamos el salario relativo, entendido como la

¹⁸ Calculamos la tasa de asalarización como el total de asalariados productivos entre la población activa.

proporción de los salarios de los trabajadores productivos¹⁹ en la renta nacional capitalista. Asimismo, calculamos el beneficio relativo como la proporción de la plusvalía en la participación de la renta nacional capitalista. Es decir:

$$(3.1) \text{ SR} = v / \text{RNk}$$

$$\text{SR} = v / (v + pv)$$

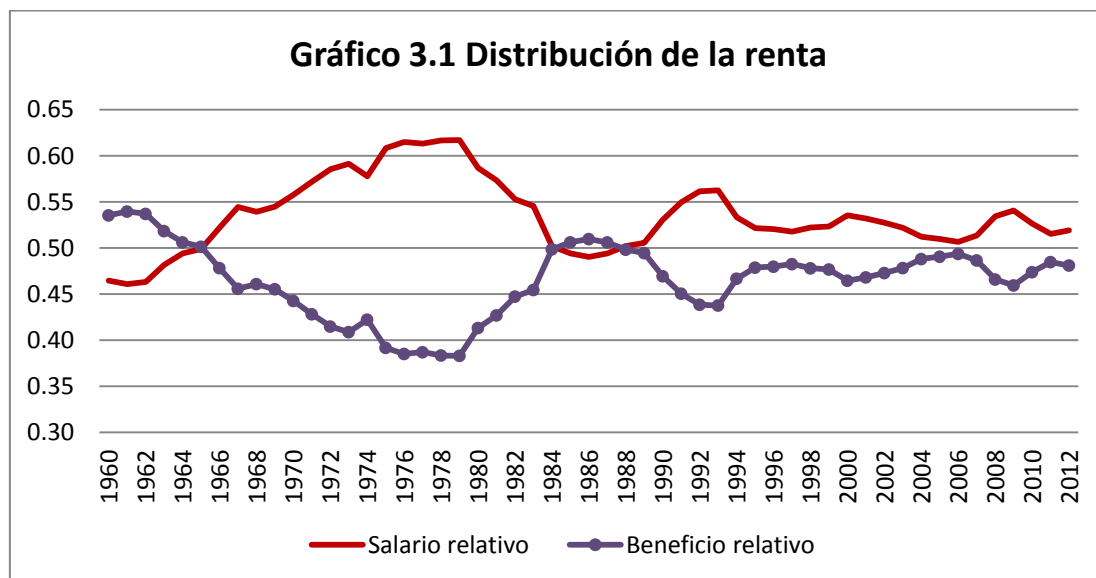
$$\text{SR} = 1 / (1 + pv')$$

$$(3.2) \text{ BR} = pv / \text{RNk}$$

$$\text{BR} = pv / (v + pv)$$

$$\text{BR} = 1 / [1 + (1 / pv')]$$

Donde: SR = salario relativo; v = capital variable (remuneración total de trabajadores productivos); RNk = renta nacional capitalista; BR = beneficio relativo; pv = masa de plusvalía; pv' = tasa de plusvalía



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

El salario y el beneficio relativo nos dan una primera aproximación a la distribución de la renta entre los dos colectivos que participan en la producción capitalista, no obstante, para tener una medida más precisa de este fenómeno es necesario realizar un ajuste considerando el número de individuos entre quienes se reparte la riqueza.

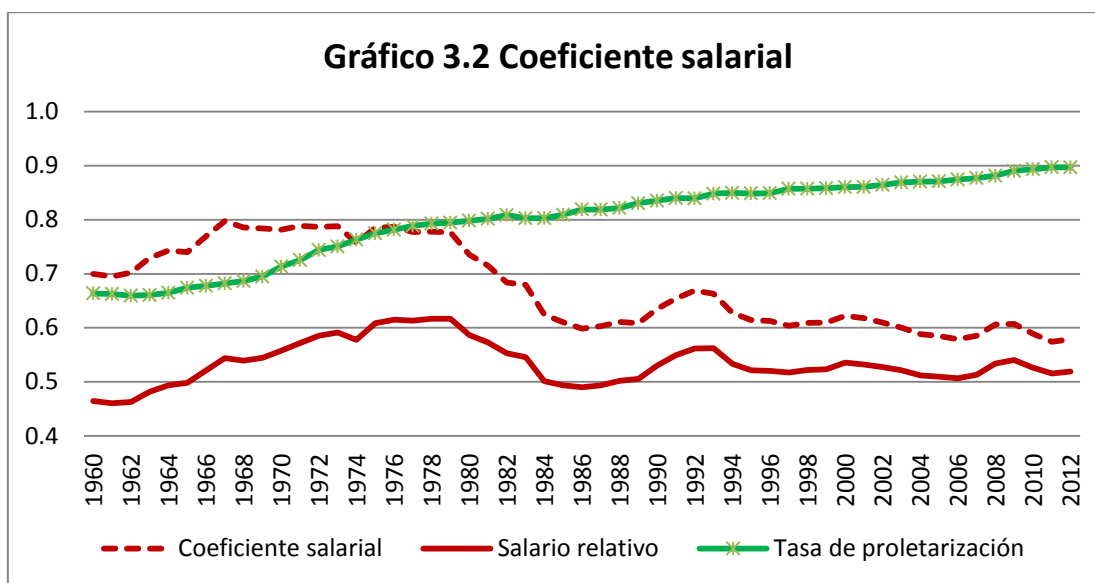
Calculamos el *coeficiente salarial* dividiendo el salario relativo entre la tasa de proletarización²⁰. Se toma la tasa de proletarización y no la tasa de asalarización (gráfico 2.9) ya que los desempleados también participan en una medida importante de los salarios debido a relaciones de parentesco con los asalariados, entre otros motivos.

¹⁹ Ver nota a los asalariados productivos en el anexo metodológico.

²⁰ Calculamos la tasa de proletarización como la ratio de trabajadores productivos más parados entre la población activa.

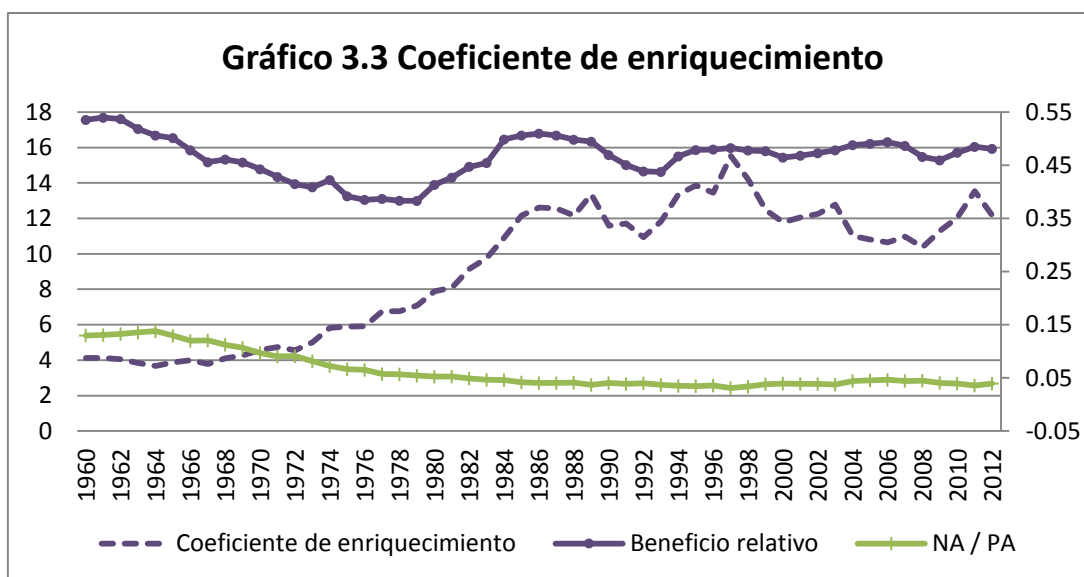
Al llevar a cabo la medición del coeficiente salarial lo que estamos haciendo en realidad es quitar el aumento del salario relativo que tiene que ver únicamente con el incremento en el número de trabajadores asalariados productivos y, análogamente, quitar la caída del salario relativo que tiene que ver solo con una reducción en el número de trabajadores que perciben estas remuneraciones. En otras palabras, este coeficiente introduce a la medición del salario relativo el componente distributivo dentro de la masa de trabajadores.

Si bien el salario real medio es, como indica Guerrero (1989: 143-144) la expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo en términos absolutos, el salario relativo ajustado o coeficiente salarial puede ser considerado la expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo en términos relativos.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

El mismo ajuste que hicimos en el salario relativo se hace con el beneficio relativo para obtener el *coeficiente de enriquecimiento*. Este indicador representa la relación entre el beneficio relativo y la ratio no asalariados / PA, es decir, nos indica la participación de la plusvalía en la renta nacional capitalista tomando en cuenta entre cuántos individuos se reparte.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

3.2 LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DURANTE EL PATRÓN FORDISTA Y LA REESTRUCTURACIÓN

Desde la década de 1950 se venía dando una creciente oposición obrera que peleaba por mejorar sus condiciones de vida en un contexto económico en el que las industrias especializadas en bienes de consumo todavía no tenían un papel importante y, por lo tanto, no era prioridad de la clase capitalista permitir salarios altos, ya que el consumo obrero tenía una función limitada en la expansión de la demanda agregada (González, 1979: 43-49).

La lucha obrera y la modernización del aparato productivo mencionada en el punto 2.2, impulsaron la negociación salarial, que fue promovida por las elecciones sindicales, la ley de convenios colectivos de 1958 y las operaciones del Ministerio de Trabajo. Fue una época en la que se dio cierto margen de negociación a los trabajadores²¹.

En la década de los sesenta surgió una nueva oleada de huelgas con fuerza renovada que en muchas ocasiones se encontró con la represión directa del régimen, aunque éste fue construyendo de manera simultánea un débil pacto fordista que trataba de emular las normas de regulación en el resto de Europa y Estados Unidos con el que se trataba de vincular el crecimiento de los salarios con el crecimiento de la productividad (Molinero e Ysàs, 1998: 77-90).

No obstante las nuevas condiciones jurídicas del régimen, el aumento del salario relativo en ningún modo fue gratuito, sino el resultado de una intensa lucha de clases. A principios de la década de 1970 los conflictos comenzaron a adquirir dimensiones cercanas a una huelga general, como los casos de Barcelona en 1970-1971, Vigo y

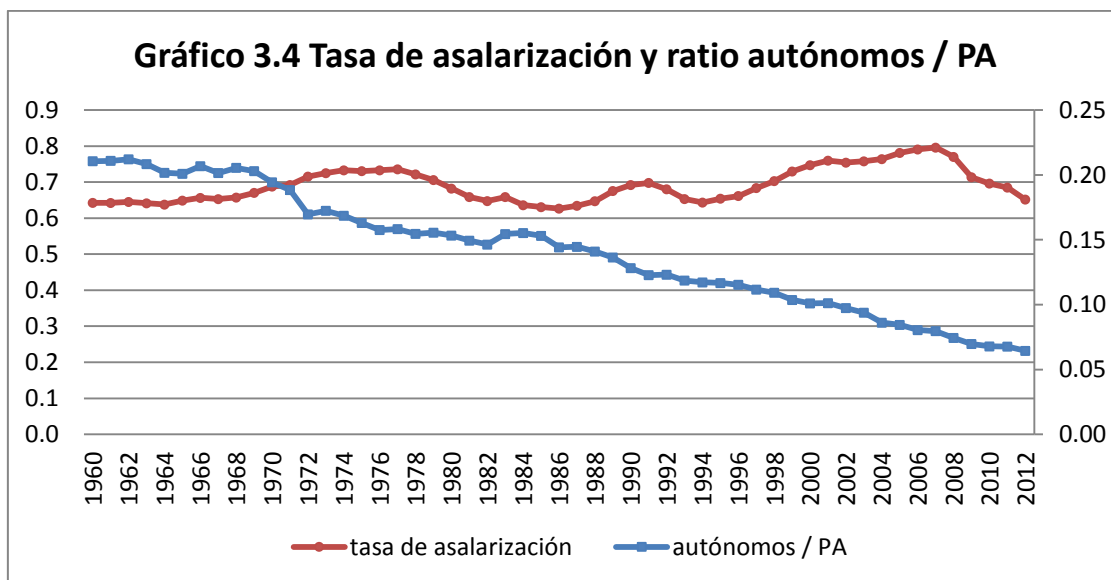
²¹ Hasta 1962 se derogó el artículo 222 del Código Penal de 1944 por el que se declaraba reo de sedición a quien participara en una huelga (Martínez, 1998: 116-117).

Ferrol en 1971 o Pamplona en 1973. Estas huelgas que duraban días o semanas fueron brutalmente reprimidas a través de asesinatos políticos que hacían que el movimiento obrero se radicalizara (Molinero e Ysàs, 1998: 201-242).

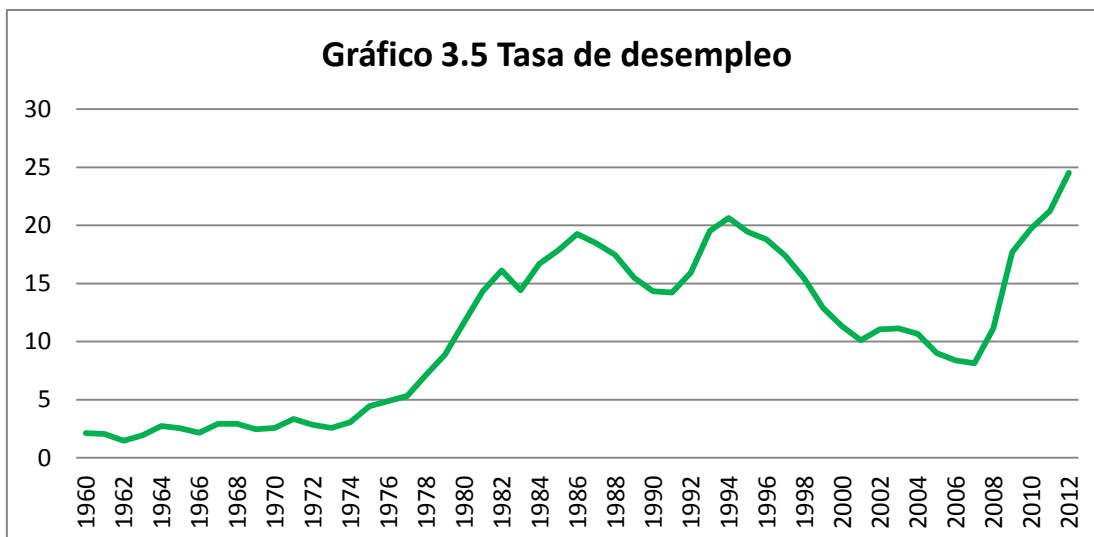
En este contexto, el salario relativo fue ganando terreno desde 1962 (gráfico 3.1) y continuó expandiéndose hasta 1979. Es decir, una característica del patrón de acumulación fordista fue la creciente participación de la masa salarial en la renta nacional capitalista. En las décadas de 1960 y 1970 se expandió 8 y 6% respectivamente. Solamente en los conflictivos años de 1970 a 1973 el salario relativo se expandió casi 5% (gráfico 3.1).

Si analizamos el coeficiente salarial (gráfico 3.2), vemos que solamente creció de manera sostenida hasta 1967. A partir de ese año y hasta 1979 permaneció estancado. Esto se debe a que la tasa de proletarización creció más rápidamente que el salario relativo a partir de 1967, a causa del gran aumento de los asalariados productivos como proporción de la PA que se da de 1967 a 1974 como se puede ver en el gráfico 3.4 (eje izquierdo). A partir de 1974 la tasa de proletarización se siguió nutriendo del número de desempleados (gráfico 3.5). En otras palabras, aunque el salario relativo se expandió a lo largo de las décadas de los sesenta y setenta, el coeficiente salarial sólo lo hizo hasta 1967, ya que el salario relativo se repartió cada vez entre más individuos.

A su vez, este crecimiento de la tasa de asalarización se vio acompañado por un marcado descenso de la ratio de trabajadores autónomos sin asalariados como proporción de la PA a partir de 1969 (gráfico 3.4, eje derecho), lo cual nos demuestra que desde finales de la década de los sesenta se intensificó el proceso de proletarización, es decir, de incorporación de fuerza de trabajo al proceso de producción capitalista.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

El beneficio relativo, como la otra cara de la moneda de la distribución de la renta, se contrajo de 1962 a 1979 15% (gráfico 3.1). Por su parte, el coeficiente de enriquecimiento después de permanecer estancado, comenzó un largo ascenso a partir de 1967, abarcando todo el periodo del patrón fordista hasta 1986. Es importante señalar que si bien el beneficio relativo cayó de 1962 a 1979, el coeficiente de enriquecimiento se mantuvo creciendo merced al más rápido descenso de la ratio no asalariados / PA. Es decir, aunque la participación de los beneficios cayó como proporción de la renta nacional capitalista, las ganancias se repartieron entre menos individuos al interior de la clase capitalista.

La crisis económica de 1975 y el momento crítico para el régimen que representó la muerte del dictador, desembocaron en los primeros intentos de la clase capitalista por contener los salarios debido al estancamiento de la masa de plusvalía que enfrentaban. Con la ausencia de espacios de negociación obrero-patronal, en medio de un momento decisivo en la nueva configuración política y económica, la respuesta obrera fue el estallido de una serie de huelgas en las principales zonas industriales.

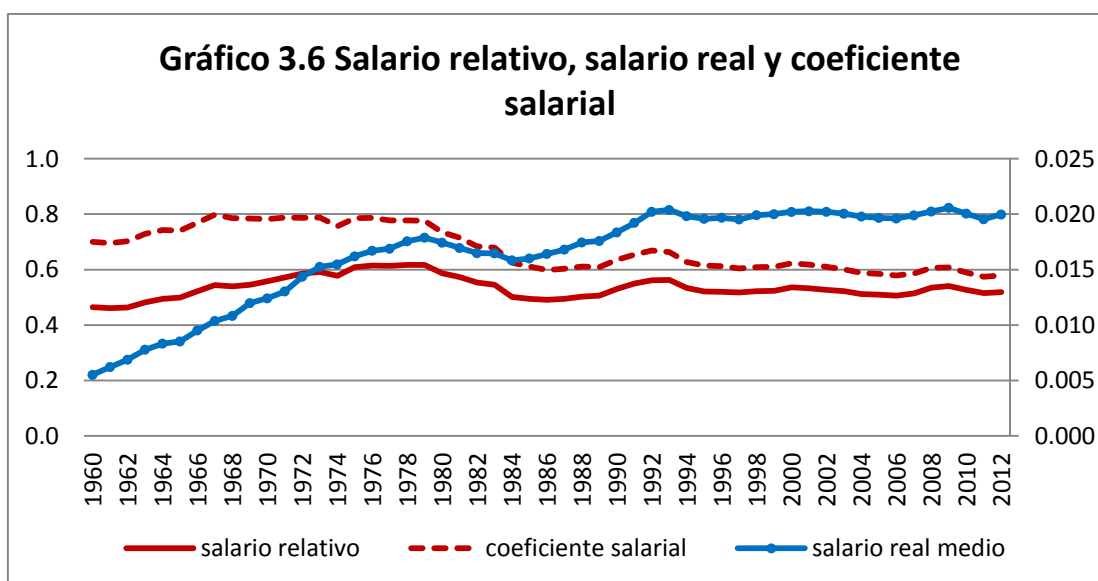
En 1975-1976 estalló prácticamente una huelga general en Madrid que abarcó a la industria, banca, telefonía y correos. En 1976 Barcelona también fue testigo de varios paros industriales y una huelga general en una zona considerable de su área metropolitana. El caso más dramático fue el de Vitoria-Gasteiz donde la movilización obrera llevó a una huelga general que culminó con la brutal represión de la fuerza pública (Molinero e Ysàs, 1998: 201-242).

El movimiento obrero radicalizado demostró la imposibilidad de contener los salarios sin la intervención de un canal de interlocución oficial entre patrones y trabajadores. En este contexto se reconstruyó UGT en 1975-1976 de forma paralela al PSOE y se recuperaron las elecciones sindicales (Etxezarreta *et al.*, 1991: 373-387), que al limitar la representación sindical a nivel de sector o industria aislaron a los sectores más conflictivos evitando la propagación de la protesta social (López y Rodríguez, 2010: 225-226).

La concreción de la transición económica que significaron los ya mencionados Pactos de la Moncloa, firmados en octubre de 1977 por la patronal y los secretarios generales del PSOE y del PCE, significaron un hito en la distribución de la renta. A partir de los Pactos se firmaron una serie de acuerdos en los que ya participarían los dos grandes sindicatos (Estefanía y Serrano, 1990) que, entre otras medidas, se plantearon la subordinación del incremento salarial a la inflación, es decir, la contención del salario real (Trullén, 1993: 259-263).

Los Pactos de la Moncloa y los sucesivos acuerdos dieron resultados rápidamente en la distribución de la renta. Como se puede ver en el gráfico 3.6, a partir de 1979 el salario relativo (eje izquierdo) comienza a descender después de casi 20 años de crecimiento continuo. Lo mismo ocurrió con el salario real medio (eje derecho). El coeficiente salarial, si bien se encontraba estancado por el rápido aumento de la tasa de proletarización, también comenzó a descender en esos años tanto por la caída del salario real como por el gran incremento de la tasa de desempleo a raíz de la crisis de 1975 (gráfico 3.5).

El coeficiente salarial se mantuvo prácticamente estancado durante el boom inmobiliario-financiero de 1985-1989, debido a que el débil aumento del salario relativo se vio contrarrestado por el aumento de la tasa de proletarización (gráfico 3.2). No obstante, el salario real medio sí continuó creciendo en este subperiodo, lo que ocasionó que, una vez que cayeran los precios de los activos inmobiliarios en 1990, se desplomara el beneficio relativo.

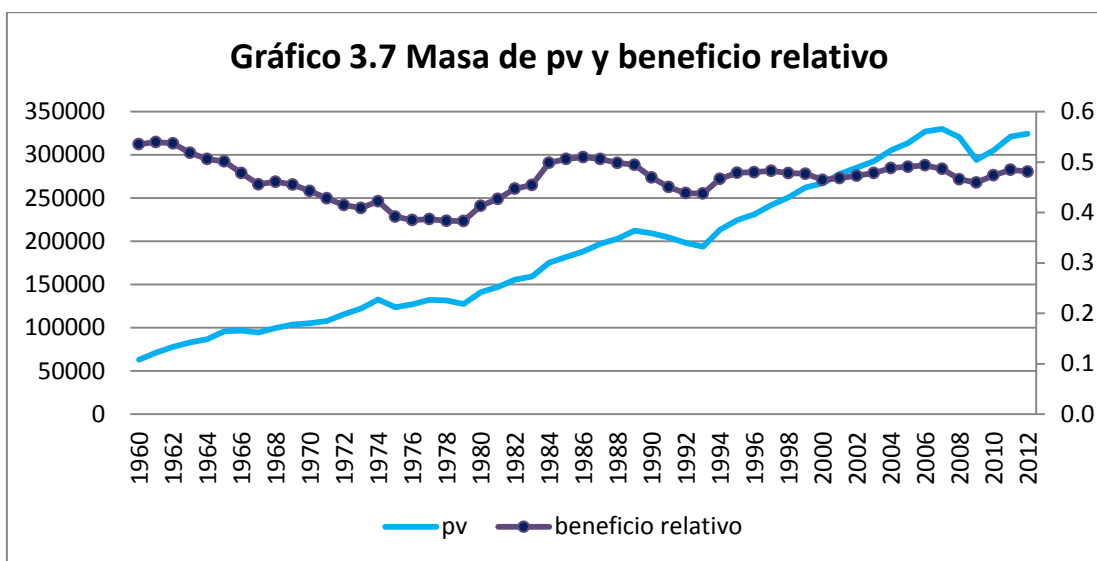


Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

En cuanto al beneficio, la masa de plusvalía se encontraba estancada desde el estallido de la crisis en 1975 y después de 1979 volvió a recuperar su tendencia expansiva, como se muestra en el gráfico 3.7 (eje izquierdo). El beneficio relativo (eje derecho), como ya se comentó, también cambió su tendencia con la reestructuración económica ya que a partir de 1979 comenzó a ganar terreno después de haber caído casi de manera ininterrumpida desde 1962. El coeficiente de enriquecimiento (gráfico 3.3) que tenía una tendencia a aumentar con algunos años de estancamiento,

comenzó a crecer de manera ininterrumpida. Cabe resaltar que estos cambios de tendencia a favor de la clase capitalista se dieron en plena crisis, ya que la inversión no se recuperaría hasta 1985. Es decir, se dieron gracias a la redistribución de la renta a raíz de la nueva derrota de la clase obrera, antes que a la recuperación económica.

Durante el periodo de crecimiento 1985-1989, el coeficiente de enriquecimiento creció ligeramente debido a que, aunque el beneficio relativo cayó, la ratio no asalariados / PA cayó más rápido. Una vez que terminó el boom, la clase capitalista se encontró con un salario real medio en ascenso que, aunado a la caída de la masa de plusvalía, implicó el desplome del beneficio relativo. De esta manera, se emprendió un nuevo ataque a los salarios con las reformas laborales de 1992 y 1994 (López y Rodríguez, 2010: 230-231).



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

En estos años confluyeron tres factores en la reducción de la autonomía y la capacidad política de los trabajadores, que sería fundamental para la contención salarial en el ciclo 1995-2007: la flexibilización del mercado laboral, el desmantelamiento industrial y el aumento del paro.

El inicio de la flexibilización del mercado de trabajo se dio con el estatuto de los trabajadores de 1980 que establecía un marco de relaciones menos intervencionista al de la dictadura. Asimismo, de acuerdo a López y Rodríguez (2010: 28), se introdujeron legislaciones que tuvieron como fin flexibilizar el mercado laboral: “[...] en 1984 se introdujeron los contratos en prácticas y formación, en 1988 el empleo en prácticas (empleo basura), en 1992 se rebajó la duración y cuantía de la prestación por desempleo, en 1994 se legalizaron las Empresas de Trabajo Temporal, en 1995 y 1997 se flexibilizaron de nuevo las condiciones de despido y en 2001 se precarizó aún más las figuras contractuales atípicas (tiempo parcial, inserción, formación).”

La reconversión industrial implicó el desmantelamiento de bastiones importantes del movimiento obrero, ya que líneas enteras de producción en la siderurgia, las líneas blancas de electrodomésticos y los astilleros redujeron sus plantillas a la mitad a lo

largo de la década de 1980. En todo el sector industrial se destruyeron alrededor de un millón de empleos (Etxezarreta *et al.*, 1991: 468-480).

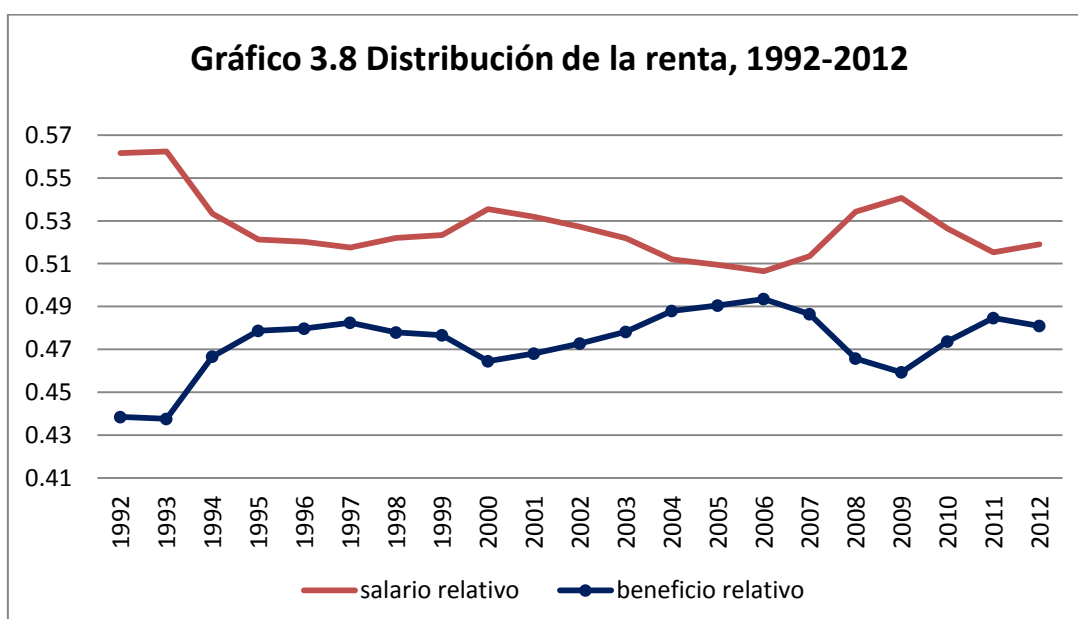
El aumento de la tasa de desempleo (gráfico 3.5), que pasó de 4,43 a 19,26% de 1975 a 1986 respectivamente y alcanzó el 20,63% en 1994, fue sin duda otro factor que mermó la capacidad de negociación de los trabajadores.

3.3 LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DURANTE LA CONSOLIDACIÓN DE LA ESTRATEGIA INMOBILIARIO-FINANCIERA

El ciclo de crecimiento 1995-2007 se caracterizó, de acuerdo con lo mencionado anteriormente, por un descenso de la participación del sector industrial en la economía, el mayor peso del sector servicios, la pérdida de autonomía y organización de la lucha obrera y la precarización y flexibilización del mercado laboral.

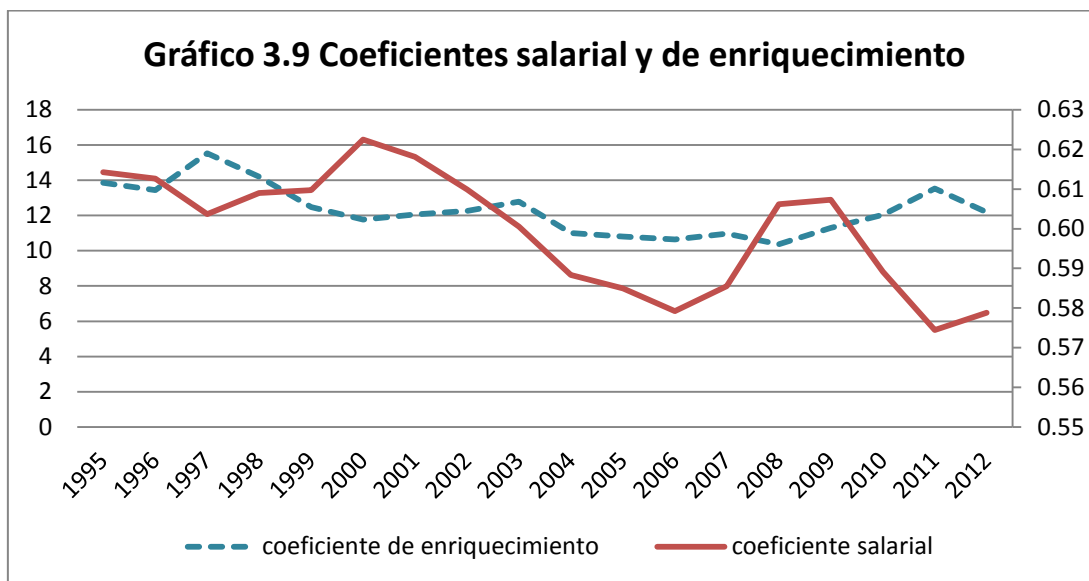
El ataque a los salarios encontró apoyo en el ya mencionado Tratado de Maastricht pero las medidas concretas se venían tomando desde finales de los ochenta con las legislaciones que habían flexibilizado el mercado de trabajo y coadyuvado a su precarización. Como vemos en el gráfico 3.8, la distribución de la renta presentaba una tendencia favorable al beneficio relativo desde 1993 cuando éste tenía un peso de 44% en la renta nacional capitalista y para 2006 se encontraba prácticamente a la par del salario relativo cuando alcanzó el 49%.

Llama la atención el cambio de tendencia de la distribución de la renta a favor del salario relativo de 2007 a 2009. Esto se debió a que la caída de la demanda de viviendas impedía que se realizara la plusvalía extraída, lo que llevó a que a mediados de 2008 comenzara a caer el precio de aquellas, ocasionando la caída aún mayor de la masa de plusvalía. El descenso de ésta anticipó la caída del salario real y además tuvo una variación más pronunciada como se puede ver en el gráfico 3.10 donde se muestran las tasas de variación de estos indicadores.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

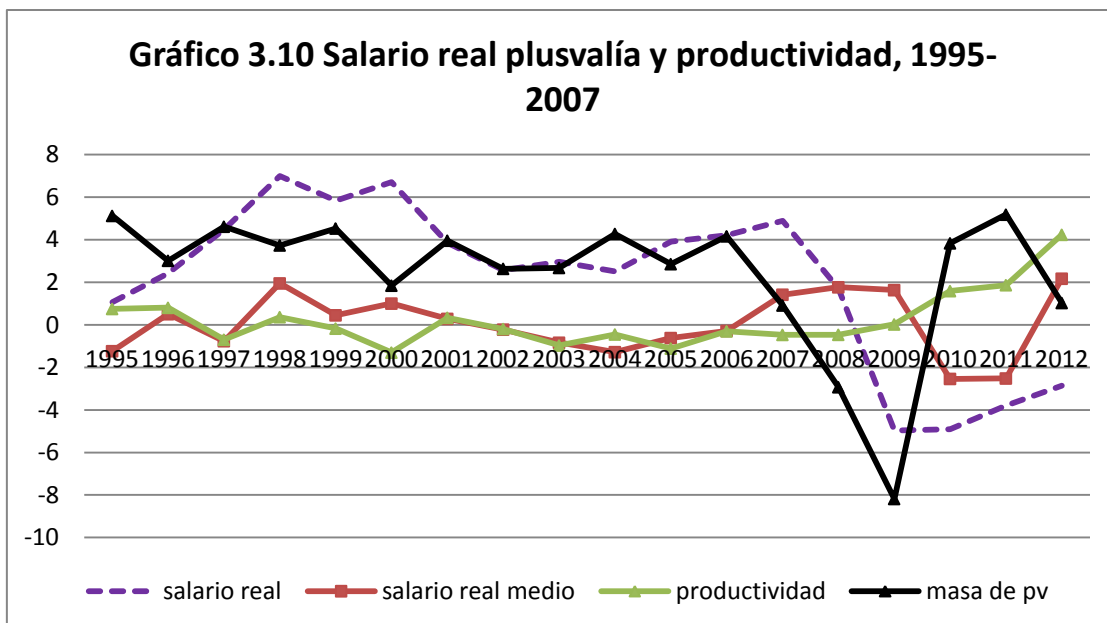
Si añadimos el factor distributivo al salario y beneficio relativos, vemos en el gráfico 3.9 que la tendencia a la pauperización relativa de la clase trabajadora es aún más clara, como muestra el coeficiente salarial (eje derecho) debido a que los bajos salarios se repartían entre un número mayor de individuos. Por su parte, el coeficiente de enriquecimiento (eje izquierdo) indica una tendencia decreciente debido a que, si bien el beneficio relativo venía ganando terreno, la plusvalía se repartía entre un número mayor de individuos.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

Como ya se ha mencionado, el modelo fundamentado en la estrategia inmobiliario-financiera se ha basado en la explotación extensiva de la fuerza de trabajo que, en un contexto de baja productividad, sólo es compatible con el estancamiento del salario real, es decir, la pauperización en términos absolutos de la clase trabajadora. En el gráfico 3.10 se observa que si bien el salario real se venía ralentizando desde 1998, el salario real medio lo hacía aun más —en 1997 y de 2002 a 2006 decreció— merced a la enorme incorporación de fuerza de trabajo mal remunerada. Entre 1995 y 2007 se incorporaron 6.898.900 nuevos trabajadores productivos, muchos de los cuales eran extranjeros y mujeres con salarios precarios.

En un modelo económico en el cual la extracción de plusvalía no se da principalmente a través del aumento de la productividad podemos decir, según lo explicado al final del apartado 2.2, que la estrategia inmobiliario-financiera se sustentó en la extracción de plusvalía absoluta, lo cual es incompatible con una distribución de la renta que beneficie a la clase trabajadora ya que la masa de plusvalía aumenta fundamentalmente a costa de una condición distributiva: el estancamiento del salario real.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Cámara (2003).

El problema del sostenimiento de la demanda sin aumentar el déficit público y sin una distribución de la renta en favor de los salarios –dos políticas que van de acuerdo con los lineamientos del Tratado de Maastricht– se “resolvió” durante el ciclo en cuestión mediante el enorme endeudamiento de las economías domésticas, el cual fue posible gracias al descenso de los tipos de interés y al aumento del precio de los activos hipotecarios que fungieron como garantía de los créditos al consumo.²²

Es así como este endeudamiento jugó un papel central en un modelo basado en la distribución de la renta regresiva. La deuda de las familias y las empresas creció 200 y 186% de 2000 a 2007 respectivamente (López y Rodríguez, 2010: 188-189), mientras que el consumo de los hogares creció durante el ciclo 1995-2007 91%, presentando el aumento más alto de todos los países de la OCDE (Ibídem: 200-201).

Este modelo se vino abajo con el colapso del mercado inmobiliario, develando las frágiles bases sobre las cuales sustentaba su crecimiento. Se ha abierto así un nuevo periodo de transición de la economía española en el que aún no se vislumbran las bases para una nueva configuración que permitan retomar el crecimiento junto a la mejora de las condiciones de vida de la clase trabajadora.

²² Según López y Rodríguez (2010: 188) el comportamiento de los tipos de interés se puede dividir en dos grandes fases: una fase descendente entre 1990 y 1999 en el que se observa una caída de todos los tipos, los cuales pasaron de 13,5 a 3,2% en promedio; entre 1999 y 2001 se estancan en torno al 4%; y entre 2003 y 2005 se produce un nuevo descenso que originó tipos estables en torno al 3 y el 2%.

CONCLUSIONES

La conclusión más general que se desprende de este trabajo es que la explotación de la fuerza de trabajo ha cambiado cualitativamente de acuerdo con los patrones de acumulación en los que se ha configurado el capitalismo español desde mediados del siglo XX hasta la primera década del siglo XXI.

El patrón de acumulación fordista que se configuró desde la década de los cincuenta se caracterizó por una explotación intensiva de la fuerza de trabajo debido a que la productividad era mayor. Esto se debió a que el eje del crecimiento era el sector industrial, el cual es más intensivo en bienes de capital que en fuerza de trabajo. De esta manera, la productividad creció a tasas mucho más altas desde la década de los sesenta y hasta la primera mitad de la década de los ochenta, en comparación con el modelo basado en la estrategia inmobiliario-financiera que fue el eje del crecimiento en los ciclos 1985-1989 y 1995-2007.

Estas altas tasas de crecimiento de la productividad se lograron con la “colaboración” de los trabajadores en el sentido de que la legislación franquista permitió la vinculación del crecimiento de los salarios con el crecimiento de la productividad. De hecho, el salario real medio creció por encima de la productividad, con excepción de algunos años, en el periodo que va de 1961 a 1979, lo que dio como resultado una tasa de plusvalía decreciente. Este crecimiento del salario real medio por encima de la productividad sólo es posible en un contexto de productividad creciente, con lo cual la masa de plusvalía también puede crecer dinámicamente. Ésta creció 5,07% en promedio de 1961 a 1974. Como vemos, la tasa de plusvalía decreciente se pudo permitir merced al aumento dinámico de la masa de plusvalía, que aumentó gracias al incremento de la productividad.

La tasa de plusvalía decreciente tuvo su contraparte en la distribución de la renta, lo cual se constató en el aumento del salario relativo. Sin embargo, haciendo un análisis más preciso, observamos que el coeficiente salarial se estancó de 1967 a 1979 debido a que, aunque el salario relativo se encontraba creciendo, éste se distribuía cada vez entre más individuos. Análogamente, si bien el beneficio relativo se encontraba cayendo desde 1962 hasta 1979, el coeficiente de enriquecimiento creció de forma prácticamente ininterrumpida de 1965 a 1986 debido a que las ganancias se concentraban en un número cada vez menor de individuos.

Ahora bien, el cambio de un modelo basado en aumentos de la productividad y salarios crecientes a otro de características opuestas es un proceso complejo que escapa a los fines de este trabajo. No obstante, planteamos como factores fundamentales, que afectan directamente a nuestro objeto de estudio, los siguientes: la pérdida de peso del sector industrial que tiene su origen en las contradicciones del modelo, relacionadas con la dependencia tecnológica y energética; la flexibilización y precarización del mercado de trabajo que se dieron con las continuas legislaciones que comenzaron con la firma de los Pactos de la Moncloa; y el creciente nivel de desempleo que enfrentó la población a partir de la crisis de 1975.

El patrón de acumulación basado en la estrategia inmobiliario-financiera, por su parte, se caracterizó por una explotación extensiva de la fuerza de trabajo. Con una estructura del empleo concentrada en sectores de baja productividad, principalmente intensivos en fuerza de trabajo, el proceso productivo y, por lo tanto, el proceso de explotación de fuerza de trabajo se acercaban a un juego de suma cero. La expansión de la masa de plusvalía a un ritmo más o menos dinámico —ésta creció 3,26 y 3,01% en promedio en los periodos 1985-1989 y 1995-2007 respectivamente— sólo se pudo realizar a través del empleo masivo de fuerza de trabajo con un salario real medio estancado o decreciente. En un contexto de baja productividad, que inclusive crecía a tasas negativas en varios años, el aumento salarial hubiera significado una tasa de plusvalía decreciente que hubiera mermado aún más el débil crecimiento de la masa de plusvalía que era menor, valga enfatizar, en comparación con el periodo fordista.

De esta manera, en un modelo basado en el estancamiento de la productividad, la clase capitalista no puede permitirse concesiones que mejoren la distribución de la renta a favor de la clase trabajadora, a diferencia de lo que sucedió en el modelo fordista. Esto se reflejó en un salario relativo que se encontró por debajo del beneficio relativo de 1985 a 1987 y que mantuvo una tendencia decreciente durante el ciclo 1995-2007. Asimismo significó un coeficiente salarial estancado en el subperiodo 1985-1989 y decreciente de 1995 a 2007.

Con el estallido de la crisis y, por lo tanto, con la bajada abrupta de los precios de los activos inmobiliarios, culminó el efecto de un alto consumo basado en el endeudamiento. El ataque a los salarios perpetrado desde finales de la década de 1970 con la transición económica no sólo se hace evidente sino que además el salario real y el salario real medio caen aun más. De esta manera, la distribución de la renta se hace más regresiva y la tasa de plusvalía se eleva.

En este contexto de ausencia de un patrón de acumulación que permita la recuperación del capitalismo español se hace más que nunca necesaria la participación directa de los trabajadores en la configuración de una nueva economía en la que participen de forma más justa en el reparto de la riqueza social por decir lo menos. Esta crisis no sólo implica la ruptura de una burbuja financiera sino el fin de un modelo económico y la necesidad de una nueva reestructuración de un calado, en nuestra opinión, por lo menos tan profundo como el de aquella que se dio a partir del segundo lustro de la década de 1970.

BIBLIOGRAFÍA

Cámara, S. 2003, *Tendencias de la rentabilidad y de la acumulación de capital en España 1954-2001*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

Cámara, S. 2006, "La onda larga capitalista en España (1954-2002)", *Revista Sociedad Brasileña de Economía Política*, vol. 18, pp. 86-111.

Estefanía, J. y Serrano, R. 1990, "Diez años de relaciones industriales en España" en *Pactos sociales, sindicatos y patronal en España*, ed. Á. Zaragoza, Siglo XXI, Madrid, pp. 17-42.

- Etxezarreta, M. 1991, *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, Icaria: Fuhem, Barcelona.
- Etxezarreta, M. 1996, *El tratado de Maastricht y sus posibles alternativas: una visión desde el sur*. <http://www.uv.es/~pla/maastricht/miren.html>
- González, M. 1979, *La economía política del Franquismo (1940-1970): dirigismo, mercado y planificación*, Editorial Tecnos, Madrid.
- Guerrero, D. 1989, *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid.
- Guerrero, D. 2006, *La explotación: trabajo y capital en España (1954-2001)*, El Viejo Topo, Barcelona.
- Guerrero, D. 2000, *Teoría del valor y análisis insumo-producto*. <http://pc1406.cps.ucm.es>.
- Isaac, J. y Valenzuela, J. 1999, *Explotación y despilfarro. Análisis crítico de la economía mexicana*, Plaza y Valdés, México.
- López, I. y Rodríguez, E. 2010, *Fin de ciclo: financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*, Traficantes de Sueños, Madrid.
- Malo, M.Á. 1998, "Una aproximación al coste de despido individual en la dictadura y en la democracia" en *Mercado y organización del trabajo en España (siglos XIX y XX)*, eds. C. Arenas, A. Puntas & J.A. Martínez, Grupo editorial Atril, Sevilla, pp. 89-100.
- Martínez, G. 2006, *Diferencias de tasas de plusvalor entre países. Su relación con las diferencias de productividad*, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Martínez, M.F. 1998, "Los salarios en el periodo franquista" en *Mercado y organización del trabajo en España (siglos XIX y XX)*, eds. C. Posadas, A. Puntas & J.A. Martínez, Grupo editorial Atril, Sevilla, pp. 112-122.
- Marx, K. 2010, *El Capital. Libros I, II y III*, 18a ed. edn, Siglo XXI, México.
- Marx, K., 1990, *El capital: libro I, capítulo VI inédito: resultados del proceso inmediato de producción*, [13a ed.], Siglo Veintiuno, México.
- Marx, K., 1863, *Teorías sobre la plusvalía*, 1971 [1a. ed. en español], Fondo de Cultura Económica, México.
- Molinero, C. e Ysàs, P. 1998, *Productores disciplinados y minorías subversivas: clase obrera y conflictividad laboral en la España franquista*, Siglo XXI, Madrid.
- Nieto, M. 2007, "Rentabilidad y distribución en el capitalismo español (1954-2003)", *Laberinto*, vol. 24, pp. 71-79.
- Rubin, I.I. 1974, *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, [1a. ed.], Cuadernos de Pasado Y Presente, [Buenos Aires].
- Shaikh, A.M. 1994, *Measuring the wealth of nations: the political economy of national accounts*, [1st pub.], Cambridge University Press, Cambridge.
- Shaikh, A.M. 1984, "Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas", *Economía, teoría y práctica*, vol. 4, pp. 3-58.

- Trullén, J. 1993, *Fundamentos económicos de la transición política española: la política económica de los Acuerdos de la Moncloa*, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Valenzuela, J. 2010, "Cuentas nacionales y categorías de la economía política. Los indicadores más agregados", *Denarius*, vol. 20, pp. 13-32.
- Valle, A. 2009, "La discusión reciente sobre el problema de la transformación de valores a precios de producción" en *Temas de teoría económica y su método*, ed. J. Jardón, Thomson Civitas, España, pp. 119-133.

Bases de datos

AMECO: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/

Fundación BBVA: <http://www.fbbva.es/TLFU/tifu/esp/home/index.jsp>

INE: <http://www.ine.es/>

Ministerio de Empleo y Seguridad Social: <http://www.empleo.gob.es/es/index.htm>

OIT: <http://www.ilo.org/global/lang--es/index.htm>

ANEXO METODOLÓGICO

Nota a la deducción de las AAPP al PIN: El trabajo llevado a cabo en las AAPP es considerado por Shaikh (1994: 59-63) como parte de la plusvalía y aquí le damos el mismo tratamiento, no obstante, al tomar el PIN antes de impuestos analizamos la distribución directa a partir de la producción y no la redistribución de la riqueza que implican los impuestos y transferencias.

En el caso de tomar el PIN antes de impuestos y no deducir el trabajo de las AAPP se calcularía un falso aumento del valor añadido, debido a que los trabajadores de este sector son improductivos en el sentido capitalista (Cámara, 2003: 205).

Nota a los asalariados productivos: Tomamos como asalariados productivos al total de los asalariados, omitiendo a aquellos empleados en las AAPP.

En cuanto a las remuneraciones de los trabajadores productivos, se toman únicamente los salarios directos antes de impuestos, debido a que este trabajo se enfoca en la distribución directa que se da a partir de la producción. Así, tomar en cuenta los impuestos y transferencias implica estudiar la redistribución de la riqueza.

En realidad también deberían de omitirse los "salarios" de los directivos, por considerarse como empleadores dentro de la relación capitalista, a quienes no se les extrae plusvalía. Asimismo, para llegar a una medida más precisa de capital variable y plusvalía, también sería necesario descontar los salarios de los trabajadores

implicados en la “circulación pura” quienes, como se indico en el punto 1.2.2, no tienen como función crear valores de uso, sino transferir los derechos de propiedad de los mismos. Llegar a esta medida más precisa de capital variable resulta una limitación empírica con las estadísticas disponibles, aunque según Guerrero (1989: 365), siguiendo a Marx, comenta que el trabajo de circulación es cada vez menor con respecto al trabajo productivo.

Nota al cálculo del capital productivo e indicadores relacionados: Nuestros datos de stock de capital e inversión provienen de la Fundación BBVA, la cual nos ofrece un desglose detallado de los distintos rubros. No obstante, para ser consistentes con nuestro concepto de medios de producción, descontamos el capital invertido en viviendas y en AAPP.

Las viviendas que descontamos son las que aparecen en el rubro de actividades inmobiliarias debido a que éstas son mercancías finales que no tienen nada que ver con nuestro concepto de medios de producción. Las viviendas que figuran en el resto de sectores productivos sí entran en nuestra contabilidad de stock de capital e inversión.

De los rubros de capital en manos de las AAPP no descontamos el capital invertido en aeropuertos, puertos y ferrocarriles por considerar que éstos sí fungen como medios de producción para empresas públicas y privadas y, por lo tanto, entran en nuestra categoría de capital productivo.

Por otro lado, estamos conscientes de que parte de los datos de stock de capital productivo proporcionados por la Fundación BBVA son de capital en manos de trabajadores autónomos sin asalariados. Guerrero (1989: 236-244) y Cámara (2003: 519-521) exponen sus propios métodos para estimar el stock de capital en manos de los autónomos para llegar a una medida del stock de capital propiamente capitalista.

Desde nuestro punto de vista, Guerrero (1989) parte de dos supuestos para realizar su estimación que podrían ser válidos para el periodo de estudio que analiza (1954-1987), pero no para el nuestro. Según este autor la composición del capital invertido en el sector servicios es la misma que la del sector autónomo en 1965 y la inversión de estos trabajadores en relación con la inversión del sector productivo es igual al 80% de la proporción de la renta de los trabajadores autónomos en relación con la renta nacional²³. Sin embargo, al aplicar su metodología con nuestros datos para nuestro periodo, nos dan resultados que a nuestro juicio sobreestiman la medida del capital de los trabajadores autónomos.

Por su parte Cámara (2003) parte de supuestos que en nuestra opinión pueden ser válidos pero no explica cómo estima los valores iniciales del valor del capital en manos de autónomos ni tampoco desarrolla una explicación de cómo estima la inversión de este sector.

Debido a lo anterior, y dado que no afecta directamente a las explicaciones desarrolladas en este trabajo, no se dedujo el stock de capital en manos de los autónomos para calcular la tasa de acumulación ni la tasa de ganancia.

²³ Lo cual se expresa algebraicamente de la siguiente manera: $FNC_{ta} / FNC_{sp} = 0.8 * (R_{ta} / R_N)$

Con respecto al cálculo de la tasa de ganancia, para poder tener una medida coherente, se dividió la renta nacional incluyendo autónomos entre el stock de capital incluyendo aquel que es propiedad de este colectivo.